

# アメリカ経済再編と市場主義

－「ニュー・エコノミー」の本質－

立 石 剛

## 〔1〕問題の所在－「ニュー・エコノミー」とは何か－

1990年代のアメリカ経済は約10年にわたる長期経済成長を達成した。この長期経済成長は第二次世界大戦後のいずれの経済成長とも異なり、そこでは情報技術（Information Technology：以下 IT）部門を中心とした新技術とその経済活動全体への波及という IT 革命が勃発するとともに、高い生産性上昇率、低失業率、そして低インフレという良好なパフォーマンスが達成された。こうした IT 革命のもとでの生産力の向上という良好な経済成果に着目し、アメリカ経済が「ニュー・エコノミー」に移行したとの見方が出された。

ライシュ（R. B. Reich）によると、「ニュー・エコノミー」は一面では、活発な技術革新活動によって多様な需要に対応した高品質かつ低価格の製品がいかなるところから供給されるという、かつてないほど便利で豊かな「すばらしい取引の時代」という側面を持つ。さらに IT 革命が広範な経済活動に浸透することで便利で豊かな社会の形成を促進している。インターネットを通じた取引によって、消費者だけでなく企業も、あらゆるところから容易に、自らの需要に適した製品を、より安い価格で獲得することができるようになっている。

他方で、こうした「すばらしい取引の時代」は広範な経済活動の変化によって支えられている。例えば『大統領経済報告』は「ニュー・エコノミー」を「技術、ビジネス慣行と経済政策における相互強化的な進歩の結合から生じた、

---

1) Reich [2000]

急速な生産性成長、所得の増加、低い失業率と適度なインフレーションを含むパフォーマンスにおける顕著な成果」と定義しており<sup>2)</sup>、1990年代の良好な経済パフォーマンスが、IT革命だけでなくビジネス慣行や経済政策における広範な変化によって支えられていることを指摘している点で注目される。

問題は、「すばらしい取引の時代」を支える広範な経済活動の変化が、あらゆる経済主体に激しい競争と絶えざる変革をせまっていることである。あらゆる経済主体は、豊かな社会に供給するために、コスト削減、高付加価値活動、そして新製品の開発など抜本的で絶え間ない変革を余儀なくされている。そして安定的な企業システムや労使関係はほとんど崩壊しており、企業間だけでなく労働者間でも豊かな社会での生き残りをかけた熾烈な競争が展開されている。その結果、一部の勝者が大半の富を獲得する一方で、多くの人々が熾烈な競争の敗者となっている。

本稿は、アメリカ経済に出現した「すばらしい取引の時代」の背後で展開されている激しい競争と変革を軸とした経済活動の変容に着目し、その内容を明らかにすることで、「ニュー・エコノミー」の本質に迫ることを目的としている。そこでは、かつてケインズが「豊富のなかの貧困」のパラドックスによって表現したように、豊かな社会の形成は同時に多くの代償を伴うものであることが明らかになるだろう。

## [2] IT革命と「ニュー・エコノミー」

1990年代におけるアメリカ経済の特徴として注目されたのは、ITに代表される技術革新活動の活発化と民間企業部門によるIT投資の拡大であった。ここでは情報処理能力が急激に上昇し、ソフトウェアの開発も活発化し、そして通信速度の上昇とインターネットの普及によってネットワーク化が急速に進展した。こうした技術革新は、インターネット取引などの拡大を通じて、従来とは異なる豊富な取引機会を提供することで、「ニュー・エコノミー」の一側面

2) Council of Economic Advisers [2001], p.35

図表1 IT部門の構成

ハードウェア	ソフトウェア・サービス業
コンピュータおよび関連機器	コンピュータ・プログラム・サービス
コンピュータおよび関連機器の卸売	パッケージ・ソフトウェア
コンピュータおよび関連機器の小売	ソフトウェアの卸売
計算機および事務機器	ソフトウェアの小売
時期および光学式記録媒体	コンピュータ化されたシステム設計
電子管	コンピュータ処理とデータ整備
PCボード	情報検索サービス
パッシブ電子部品	コンピュータ・サービス管理
産業用計測機器	コンピュータ・レンタルとリース
電力計測機器	コンピュータ保守と修理
実験用分析機器	コンピュータ関係サービス・その他
通信機器製造業	通信サービス業
家庭用音響映像機器	電信電話通信
電話・電信装置	ケーブルその他の有料テレビサービス
無線・テレビ通信機器	

(出所) U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration [2002], p.24

を形作っている。

### 1) IT部門における進歩と拡大<sup>3)</sup>

アメリカ商務省によると、IT部門とは「様々な経済分野の事業活動・プロセスを支援するIT財・サービスならびにインターネットと電子商取引（eコマース）の生産者」と定義され<sup>4)</sup>、具体的には図表のような産業が含まれている（図表1）。1990年代の長期経済成長を牽引した要因としてまず注目を浴びたのは、IT部門での活発な技術革新と拡大であった。

3) 以下の記述はとくに断らない限り次の文献に依拠している。U.S. Council of Economic Advisers [2001], Council on Competitiveness [2001].

4) U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration [2002], p.10

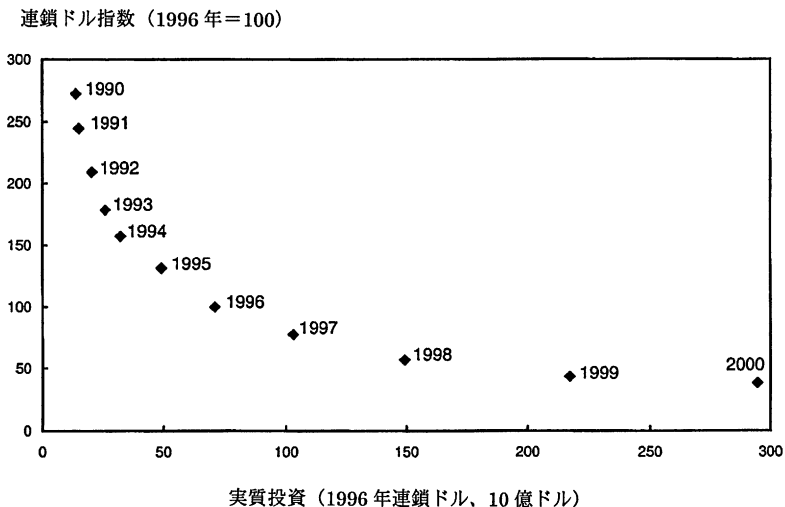
(1) IT部門の急速な進歩

IT部門における技術革新は1990年代に急激に活発化した。例えばIT部門における研究開発支出は全産業平均を大幅に上回り、IT関連の特許授与数も急激に増加した<sup>5)</sup>。こうした急速な技術革新は「ムーアの法則」によっても例証されている。この法則は18ヵ月から24ヶ月ごとに半導体の集積度が倍増するというものであり、インテル (Intel) の名誉会長であったムーア (Gordon Moore) が経験則として提唱したものだ。実際にリソグラフィなど微細技術に基づく新しいチップ製造プロセスを利用することで、半導体の集積度は急激に上昇し、マイクロプロセッサの処理速度は1980年以降100倍以上に飛躍的に高まっている。また将来的にはナノテクノロジーなど微細技術を応用した量子コンピュータの開発も進められており、飛躍的な処理能力向上の可能性も生まれつつある。

またハードディスクの記憶技術も急速に進歩しており、ディスク記憶容量は9ヶ月ごとに倍増してきた。ハードディスクの1メガバイトあたりの費用は1988年の11.54ドルから1998年には0.04ドル、2000年には0.01ドルにまで低下したといわれる<sup>6)</sup>。またコンパクトフラッシュやマイクロドライブといわれるカード型の超小型ハードディスクも開発され、携帯電話やデジタルカメラなど小型家電に導入されている。データ伝達能力も急速に進歩している。商業用光ファイバーケーブルのデータ通信容量は1996年以降200倍に増加しており、すべて光で伝達できるネットワークの開発も進められている。この光ネットワークは光信号を電子信号に転換する必要性を排除することで、通信速度をさらに高めるものと期待されている。ソフトウェアにおいても個々のユーザー向けの柔軟性のないプログラムから、様々なアプリケーションに対応可能なソフト開発へ移行している。

以上のIT部門における急速な進歩は、IT財およびサービスの高性能化・小型化だけでなく低価格化をもたらした。マイクロプロセッサの処理能力向上やハードディスク生産コストの低下によってコンピュータおよび周辺機器の価格は1995年から2000年の間に約70%低下したのである。またデータ伝達能力向上

図表2 コンピュータおよび周辺機器の価格と実質投資



(出所) U.S. Council of Economic Advisers [2001], p.99, Chart3-2.

(原資料) U.S. Department of Commerce (Bureau of Economic Analysis)

の結果、1980年から1999年までに1兆ビットの情報を電子的に送信するコストは12万9000ドルから12セントにまで低下した<sup>7)</sup>。

(2) 民間IT需要とIT部門の相互拡大

民間部門とりわけ民間企業部門によるIT機器およびソフトウェアへの投資の重要性も高まっており、1980年時点で10%だった民間企業投資に占めるIT投資のシェアは1998年には約43%を占めるに至った。こうしたIT投資の拡大は、IT財の高性能化および低価格化とも密接な関連を持っている(図表2)。

IT財需要は「ネットワーク外部性」の存在によって劇的に増加し、それが規模の経済を通じてIT財の生産効率を高めるという関係にあるといわれる。ネットワーク外部性とは、同じ財・サービスの需要量が高まるほど、その財・

5) U.S. Council of Economic Advisers [2001], p.35, Chart 1-5.

6) *ibid.*, p.19

7) U.S. Council of Economic Advisers [2001], p.100

サービスの需要から得られる効果が高まる状態をさす。つまり IT の利用者数が増大すればするほど、IT 利用のメリットを享受することができるというわけである。

1990年代はコンピュータ単体での利用よりもむしろインターネットやその他の業務用ネットワークなどに接続する形での利用が急激に増加した。例えば個人によるインターネット利用率は1998年時点で32.7%であったのが、2000年時点では44.4%にまで増加した。また1999年時点では、工場の53%は EDI (Electronic Data Interchange) を使って受注し、14%が発注していたが、最近のオンライン環境の進歩にともない工場の32%がインターネットで製品を受注し、73%が発注するようになっている<sup>8)</sup>。

この結果、GDP に占める IT 部門のシェアは1990年の5.8%から1998年には7.5%にまで上昇し、90年代後半の経済成長に対する寄与度も約3分の1を IT 部門が占めるに至ったのである<sup>9)</sup>。

## 2) 「ニュー・エコノミ」と「すばらしい取引の時代」

こうしたなかで、アメリカ経済が、IT 革命によってインフレを抑制するだけでなく生産性を著しく向上させ、新たな成長構造に達したと主張する「ニュー・エコノミー論」が展開された<sup>10)</sup>。確かに当時のアメリカ経済には、長期経済成長のもとで低失業率と低インフレが並存するという新しい現象が生じていた(図表3)。周知のとおり失業とインフレとの関係を説明するものとしてフィリップス曲線の存在が従来から指摘されてきた。これは失業とインフレがトレード・オフ関係にあることを経験的に導き出したものであり、これによると1990年代の低失業率と低インフレ率の並存は説明することができない新しい現象ということになる。

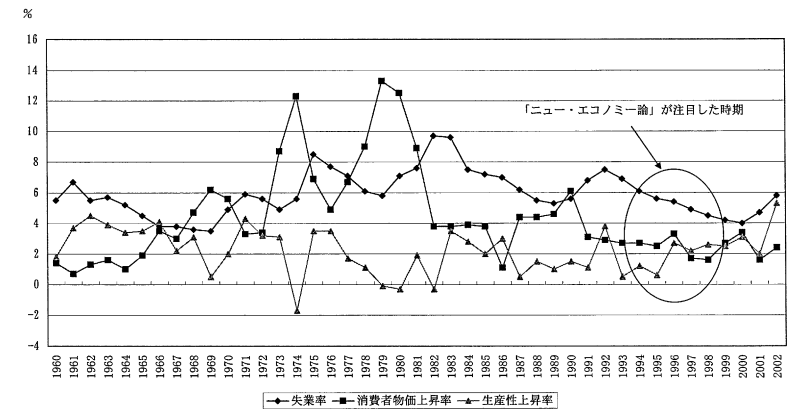
低失業率と低インフレの並存という新しい現象は、クルーグマン(P. Krugman)

8) U.S. Census Bureau, Economic and Statistics Administration [2001], Table 4A and Table 4B.

9) U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration [2002], p.27, Table3-4.

10) 「ニュー・エコノミー論」の代表的見解として、Weber [1997], および Arthur [1996] がある。

図表3 失業率・物価上昇率・生産性上昇率の推移



(出所) U.S. Council of Economic Advisers[2004], p.334 TableB-42, p.343 TableB-50, p.357 TableB-63

が指摘したように一時的現象であった<sup>11)</sup>。1990年代後半には失業率が低下するとともに再びインフレ率が上昇したし、さらに長期経済成長が終焉を迎えた2000年以降には生産性が再び低下傾向を見せたのである。このことはIT革命のもとで出現した「ニュー・エコノミー」に対する過大評価をいさめる意味で重要な指摘である。

しかしながらIT革命による「ニュー・エコノミー」の成果は生産性、インフレ率、失業率といったマクロ経済指標とは異なる取引の性質変化という形で現れている。上述の「すばらしい取引の時代」がこれにあたる。ライシュは「すばらしい取引の時代」の特徴を次のようにまとめている<sup>12)</sup>。

第一に多様化した需要に適応した取引が拡大していることである。そこではインターネットなどITの発達を介して、個別に仕立てられた衣服の供給、多様なモデルの自動車や家電などの耐久消費財、そして個別の仕様を持つ部品生産の拡大など、様々な産業そして様々なレベルで特注化された財取引が活発化している。第二にあらゆる場所との取引が拡大していることである。輸送技術やITの発達、国際取引障壁の低下、そしてサービス経済化によって世界中の

11) クルーグマン [1998], 第4章「二十一世紀は、再びアメリカの世紀になるか」。

12) Reich [2000], chapter 1.

あらゆる場所で生産された財やサービスが取引されるようになってきている。この典型は金融取引であり、そこでは金融取引情報がデジタル化されることで24時間世界中での金融取引が可能となっている。こうした取引は金融だけでなく衣料、ソフトウェアなどにも広がっている。第三に取引の際の選択肢が大幅に拡大していることである。インターネットを舞台とした取引が拡大することで情報獲得のための費用が低下し、財やサービスの品質や価格を効率的に比較することが可能になっている。その結果、以前よりも高品質で低価格の財やサービスを得る可能性が高まっている。

活発な技術革新活動によって多様な需要に対応した高品質かつ低価格の製品がいかなるところから供給されることは、そこで提供される財・サービスの需要者にとっては「すばらしい取引の時代」の到来を意味するが、他方ではそれらの供給者側にとっては過酷な市場競争の時代の到来を意味する。そこではあらゆる供給主体が、単なる価格面での競争だけでなく、多様で移ろいやすい需要を獲得するために激しい競争を展開している。

例えば、需要の多様化は、多様な財を供給するための柔軟な生産方式の導入や技術革新活動による新製品および新生産工程の開発、そして労働者による高水準の技能形成などを要請している。また世界大での取引の拡大は低コスト財やサービスとの国際競争を背景にした極限までのコスト削減を強いる一方で、非価格競争をさらに激化させるように作用している。そして取引選択肢の拡大は、需要が固定的なものから流動的なものに変化することを意味するため、そうした流動的な需要をつなぎとめるためのブランドの確立や財やサービスの高付加価値化を要請している。

この「すばらしい取引の時代」の出現は、なにも最終消費財市場に限った出来事ではない。後述するように企業間取引市場や労働市場などあらゆる市場において同様のことが生じている。そこでは企業内部取引の企業外部取引への代替が生じ、企業間関係における「市場化」が進展している。また労働市場も非正規雇用などにみるように内部労働市場が外部労働市場へ変容を遂げようとしている。そこでは最終消費市場と同様に、あらゆる財やサービスが従来の企業間関係の垣根を越えて取引されたり、あらゆるタイプの労働が必要に応じて供

給されたりするようになってきている。

そこで以下では「すばらしい取引の時代」という「ニュー・エコノミー」の正の側面を支える経済活動の広範な変化の具体的内容を見ることにしよう。

### [3] 企業システム再編と技術革新

「ニュー・エコノミー」は豊かな社会の出現という側面を有する一方で、アメリカ経済における広範な構造変化を引き起こしている。1980年代以降、多くの業界で企業内部組織や企業間関係の再編が加速しており、大量生産方式の基礎であった垂直統合型の企業組織が柔軟化すると同時に新しい企業間関係が生まれつつある。そしてこれらの新しい企業システムは、市場メカニズムを媒介とした技術革新活動を活発化させている。

#### 1) 企業内部組織の再編

1990年代には垂直統合型企業組織のフラット化などの企業内部組織の再編が前面に現れた。企業システム再編の動き自体は1980年代から生じていたが、1990年代にはそれがITと結びつくことによって顕在化している。

##### (1) 戦後企業システムの特徴と限界

アメリカの企業システムは長らく巨大化および垂直統合化を進めてきたが、この垂直統合型企業システムは大量生産体制およびホワイトカラー（管理・監督者層）とブルーカラー（現場労働者層）との二つに分割された労務管理システムを基礎としていた。

20世紀初頭にはフォードなど自動車部門における流れ作業方式が生み出され、少ない品種を大量に生産することで生産効率を高めるという大量生産システムが確立された。この大量生産システムは大規模な投資を必要とすると同時に、流れ作業などの生産工程における厳密な作業管理を必要とした。そこで生み出されたのがホワイトカラーとブルーカラーとの二つに分割するテーラー型労務管理システムであった。

この労務管理システムのもとでは、ホワイトカラーが生産に関する組織および作業ルールを厳密にデザインすると同時に生産現場における管理をも行う一方、ブルーカラーはデザインされた作業ルールに従って業務を遂行することが求められた。その際、ブルーカラーは自律的作業に関する権利を放棄すると同時に、先任権に基づく報酬体系や雇用体系など雇用保障を得るといった伝統的労使関係が形成された。

大量生産システム、テーラー型労務管理システム、そして伝統的労使関係に基礎をおく垂直統合型企業システムは、自動車部門だけでなく家電部門など製造業全般に波及し、20世紀におけるアメリカ経済の興隆の原動力となり、それと同時に垂直型企業組織の階層も多重構造になっていった。

しかし1970年代以降、垂直統合型企業システムは、市場環境の急激な変化や所得上昇にともなう需要の多様化への対応を迫られるようになった。事業多角化などによって需要の多様化という事態に対応する企業も現れたが、それは逆に企業組織の肥大化をまねき企業競争力の低下に帰結した。その後、1980年代には「リストラクチャリング」を通じた不採算部門の閉鎖やフレキシブル生産システム（Flexible Manufacturing System：FMS）による多品種少量生産体制の導入が図られた。FMSはブルーカラーによる裁量的作業を増加させることから、新たな技能を持つ労働力の必要性を高めるものだった。

企業システム再編のもう一つの潮流は、リーン生産方式に代表される日本的経営の導入であった。リーン生産方式とは、チーム生産、労働者の多能工化、そして作業の柔軟な組み替えなどによって従来型の硬直的な労務管理方式を柔軟化し、需要の多様化などに対応することを目的とするものであり<sup>13)</sup>、作業工程での意思決定に関する権限の労働者側への委譲を含むものであった。これは硬直的な企業組織を柔軟化するだけでなく、作業工程に関する決定権限が管理層に帰属した従来型の労務管理方式からの大きな転換を意味した。

こうした事情を背景として大量生産システムおよび多層構造の管理システムと労使関係の変革が始まった<sup>14)</sup>。

13) Womack, Jones and Roos [1990]

14) Piore and Sable [1984]

## (2) 企業組織の柔軟化<sup>15)</sup>

労務管理方式の再編は、ITの労務管理への導入を背景に、1990年代に目に見える形で現れた。いわゆる「ナレッジ・マネジメント」論に象徴されるように、IT導入で企業活動情報に関するデータベースが構築され、作業工程に関する情報が労働者側にリアルタイムで提供されるようになった。その結果、労働者は提供された情報をもとに作業決定を行うことが可能になり、最終的には作業工程に関する意思決定での権限委譲が浸透した。その結果、全社的品質管理（Total Quality Management：TQM）と総称される品質管理サークルやチーム作業を採用する企業の割合は1992年の65%から1997年には85%にまで急激に高まった<sup>16)</sup>。

さらにITの進歩や権限委譲の拡大とともに、企業組織の低階層化も進んだ。大量生産方式に基礎を置く企業規模の拡大は、同時に企業システム管理のための費用を増大させると同時に、幾重にも重なる多層化した企業管理システムを生み出した。こうした企業階層の多層化は、上述のように企業活動に必要な情報の流れを円滑化するのではなくむしろ阻害要因となってしまった。

先にあげた権限委譲や全社的品質管理は管理業務そのものを縮小させるように機能する。実際に1990年代の雇用リストラクチャリングはホワイトカラー層を中心としていた。こうした管理業務の縮小は企業組織の低階層化をもたらし、市場環境の変化や需要の多様化に対する迅速な意思決定を可能にするのである。例えばGE（General Electronics）社では、ウェルチ（Jack Welch）会長によって企業トップと現場間の階層数が9階層から4～6階層にまで短縮されたといわれる。

## (3) 報酬システムの変化

権限委譲は、労働者側に対して多能工化や品質管理への関与など以前よりも多くの労働力の供給を余儀なくするものである。こうした作業工程への労働者参加の拡大は、労働者側にとっては労働時間や労働強度の上昇を意味するため、

15) 1980年代における企業内部組織の実態については、河村 [2003]、第6章を参照した。

16) Osterman [1999]、p.99, Table 4-1.

アブセンティズムなど労働側の参加意欲をそぐ可能性がある。

この問題を補完するために、生産ベース支払いなどの業績連動型システムの導入が進んだ。この業績連動型給与システムは労働者に対して、品質管理や生産効率上昇などへの関与を引き出すためのインセンティブ手段として機能すると位置づけられている<sup>17)</sup>。これに対してオスターマン (Paul Osterman) は、労働強度や労働時間の上昇は、業績連動型給与システムの導入ではなく、レイオフの恐怖によって補完されているという<sup>18)</sup>。後述するが、1990年代の長期経済成長下におけるレイオフの常態化や非正規雇用など外部市場の拡大を背景にした雇用保証の低下が労働力供給のインセンティブとして重視されているように思われる。

以上の事例からは、アメリカ企業システムが権限委譲などにより、技術革新に貢献するような労働力に対しては業績に連動した報酬を提供することで、また一般的労働に対してはレイオフの恐怖を与えることで、業務管理コストを削減し、柔軟な企業システムへの移行を図りつつあることが分かる。

## 2) 外部委託と新規起業の拡大

企業システムの再編はベンダー・サプライヤー関係などの企業間関係にも見られる。なかでも生産活動や開発活動がますます複雑化するなかで、外部委託を通じた専門化や分業化が大きく進展している。こうした専門化や分業化の進展は、多くの新規企業を生み出し、企業間の競争を激化させることでアメリカ経済のダイナミズムを引き出している。

### (1) 新規起業の拡大

1990年代のアメリカ経済の特徴の一つとしてハイテク企業や小規模サービス

17) 業績連動型給与システムのうちストック・オプションが供与される対象は、技術者などの高技能労働者や経営管理層が大半であり、一般的な労働者がこの制度に関与できる割合は高くない。さらに以下で述べるように、業績連動型給与システムは労働力供給インセンティブというよりもむしろ、技能形成のコストを労働者に転嫁するように機能する。この点については後に詳しく言及する。

18) Osterman [1999]

企業を中心とした新規起業が活発に生じたことをあげることが出来る。1991年には約54万社が新規に設立されたが、1998年には62万社を上回る企業が新規に設立された<sup>19)</sup>。

IT部門の拡大もコンピュータ業界における多数の新興企業の出現をともなっていた。プリンタ、端末、メモリ、ソフトウェア、そしてMPUなどの特定領域に専門化した多くの新興企業が出現し、なかにはソレクトロン社のように、EMS (Electronics Manufacturing Service) と呼ばれる電子部品製造に特化した巨大製造請負業もあらわれた。その結果、コンピュータ業界はIBMなど巨大完成品メーカーの牙城が崩れ、新旧企業を含めた多数の企業による激しい競争が展開されている。さらに自動車業界などにおいてもGM (General Motors) の一部門として部品を生産してきた部品メーカーのデルファイ・オートモーティブ・システムがGMから独立するとともに、従来の完成品メーカーを超えた部品供給活動を行うことで存在感を非常に高めている。

### (2) 外部委託と「コア・コンピタンス」

多くの新規起業の出現は、従来の巨大完成品メーカーの規模の縮小と密接に関連しており、いわゆる外部委託活動と新規起業が表裏一体であることを物語っている。上で述べた市場環境の急変、需要の多様化という従来の競争環境と異なる状況に直面したアメリカ企業は、1980年代以降、企業内部組織の柔軟化と並行して企業組織自体を縮小してきた。いわゆるリストラクチャリングがこれにあたる。このリストラクチャリングを補完する重要な手段が外部委託であった。

外部委託とは部品や中間財などを企業外部に委託したり、情報システムや物流などの部門活動を他の企業に委託したりすることである。伝統的下請けから、委託加工、自社ブランド製造委託 (Original Equipment Manufacturing : OEM)、そして先のEMSなど広範な活動がそこに含まれる。こうした外部委託は一般的には低付加価値部門すなわち高コスト部門の外部位化というコスト削減手段と

19) Council on Competitiveness [2001], p.11

して位置づけられる。

競争圧力が高まった1980年代には、アメリカ企業は製造活動の国外移転などをふくむ包括的な外部委託を行ったが、企業間電子取引市場といった1990年代におけるITの進歩が取引コストを低下させることで、外部委託をさらに加速させた。例えばITをベースとした新しい経営情報システムや管理システムの導入は、企業内部統制の必要性を大幅に軽減させた。したがってITを利用すれば、供給業者を買収したり中間管理職を介在させたりしなくても、外部委託で代替することが可能になるというわけである。

しかし外部委託は単なるコスト削減手段ではない。なぜなら外部委託は、企業内部の低付加価値＝高コスト部門を企業外部に放出すると同時に、経営資源を最も付加価値の高い部門に集中することを可能にするからである。高付加価値部門は産業および企業によって異なるものの、一般的には研究開発部門やマーケティング部門など需要の多様化に対応可能な部門がこれにあたり、こうした部門に経営資源を集中させることで技術革新能力を高めるのである。いわゆる「コア・コンピタンス」論がこれにあたる。つまり外部委託は委託元企業の競争力強化手段としても機能するのである。

### (3) モジュール化と技術革新

低付加価値部門の外部委託という傾向は、部品供給業者にとってはデメリットでもある。つまり外部委託の活発化の過程で放出された業務の多くは、低付加価値活動という、伝統的な下請け業務である。例えば先にあげた自動車部品供給業界では、低付加価値活動の欠点を補う規模の経済性の獲得を目的として、急激に寡占化が進むと同時に、典型的な下請けであった零細部品メーカーや二次、三次の下請企業は一層のコストダウンを迫られている。このように部品供給業をめぐる環境は非常に厳しい。

しかし他方では、IT部門での活発なベンチャー企業の出現や完成品メーカーをしのぐ勢いを持つ製造請負企業の出現などにみるように、1990年代の外部委託活動は単なる下請けと異なる傾向を見せつつある。これらの部品供給業者に共通する傾向は、いずれもモジュール化に代表される新たな外部委託の手法

を取っており、しかも典型的な下請けと異なり、独自の技術開発力を有している点である。

モジュール化とは「一つの複雑なシステムまたはプロセスを一定の連結ルールに基づいて、独立に設計されうる半自律的なサブシステム（＝モジュール）に分解すること」と定義される<sup>20)</sup>。ここでいうモジュールは非常な複雑な要素から構成された部品のことであり、コンピュータ部品でいえばプリンタ、端末、メモリ、ソフトウェア、そしてMPU、自動車部品でいえばハンドル・計器類・エアコン・エアバッグなどを一つにまとめたコックピット・モジュールがこれにあたる。

モジュール化も広い意味では外部調達活動の一形態である。しかしOEMや下請けの場合、調達元の企業が要求する仕様を完全に遵守する必要があり、そこでは独自の工夫などが行われる余地がないのに対して、モジュール化では、仕様やインターフェイスについて一定程度の制約を受けるものの、モジュールの生産や開発では独自の技術開発が可能である。このモジュール化がもつ自由度とそれに基づく技術革新活動の可能性こそが、モジュール化と単なる下請けとを区別するのである。つまりモジュール化を通じた外部委託は、技術革新活動そのものを外部委託しているものといえよう。

先にあげたデルファイ社は、従来の下請けとは異なり、部品生産だけでなく部品の開発や設計も行っている。1996年にGMが発表した次世代電気自動車の開発にはデルファイ社が積極的に参加しており、重要なコンポーネントは同社が開発した。また自動車部品供給業者のいくつかは、代替エネルギー車やインテリジェント化など自動車を構成する技術を開発して完成車メーカーへ供給するというケースも増えてきている<sup>21)</sup>。またソレクトロン社は、プリント回路ボードの受託開発（Original Design Manufacturing：ODM）すなわち生産だけでなく設計や開発を請け負っており、さらに生産技術で競争力を強化するために微細加工技術などを有する大企業の工場やベンチャー企業を買収している<sup>22)</sup>。

20) モジュール化については、青木昌彦・安藤晴彦編著 [2002] および Baldwin and Clark [2000] を参照した。

21) 前掲 [2001]

22) 原田 [2001]



このように部品供給業界では多数の企業が生き残りをかけて競争しており、そのうち二次下請けなどの多数の企業がコスト競争を展開する一方で、少数の企業が技術革新面での競争を展開している。そこでは独自の技術開発能力を有するか否かが部品業界における明暗を分けている。モジュール化はモジュール供給企業間のこうした激しい競争を通じて、そのなかから生じる技術革新の成果を獲得するシステムであるといえよう。

### 3) 企業間取引の「市場化」と「スタンダード」をめぐる競争

モジュール供給業者による技術革新活動の活発化は、外部委託活動における完成品メーカーと部品供給業者との間の地位を変化させる可能性を持つ。完成品メーカー間競争の激化は、外部委託の範囲拡大を余儀なくすると同時に、巨大な企業間取引市場が形成され、部品メーカーがもつ技術革新力が重要性を増しつつある。その結果、完成品メーカーだけでなく部品メーカーを巻き込んだ「スタンダード」の覇権をめぐる技術革新競争が展開され始めている。

#### (1) 企業間取引の「市場化」

モジュール化を通じた部品メーカーの台頭は、部品メーカーが複数の完成品メーカーに供給するというように、従来の完成品メーカーと部品メーカーとの関係をも再編している。例えば先に挙げたデルファイ社は、燃料電池自動車の開発を、GMの完成車部門とではなく、ライバル関係にあるクライスラーと共同開発すると発表し、その後にはBMWとの共同開発も行っている<sup>23)</sup>。このようにかつての親会社を超えての協力関係が急速に進みつつある。

こうしたなかで、完成品メーカーと部品メーカーと間で、従来の関係を越えた部品取引の「市場化」が急速に拡大している。例えばアメリカ自動車業界団体の自動車産業アクショングループ (Automotive Industry Action Group : AIAG) は、すべての業者に対して同一のコンピュータ仕様や情報システムの採用を義務付けたうえで、1998年から自動車業界標準ネットワーク (Automotive Network

23) 同上書, p.270。

Exchange : ANX) を本格的に展開した。ANXは自動車業界における企業間電子取引市場であり、そこでは1600社にのぼる数の企業が参加して、企業間の垣根を越えた取引が可能となっている。こうした動きはコンピュータ業界でも拡大していることはいうまでもない。

企業間取引の「市場化」は、部品メーカーにとっての供給先を増加させるため、完成品メーカーに対する交渉力をさらに強化する可能性を生み出している。

#### (2) 完成品メーカーと部品メーカーの力関係の変化

他方で、モジュール化のもとでの部品メーカーによる技術革新活動の活発化は、外部委託活動における完成品メーカーと部品メーカーとの間の地位を変化させる可能性を持つ。

例えばIBMはメインフレームと同様にパソコン市場への参入の際にモジュール化による外部委託を活用した。例えばMPUはインテルから、OSはマイクロソフトから調達し、外部調達比率は7割以上にもなった。さらに、ソフトウェアや周辺機器に関する多くのサード・パーティが形成され、同時にコンパックなどの互換機の参入も多数生じた。その結果、IBM規格はコンピュータ業界のスタンダードとなった。

しかし、その後には部品標準市場が形成され、パソコンが次第に組み立て業務的になるに従い、IBMはハード面では利益をあげることが出来なくなってきた。また多くの互換機メーカーも標準化された部品を使うことでIBMの市場シェアを奪い、さらにIBMはパソコンの心臓部であるMPUと特許に守られたインテルとマイクロソフトのOSを使わざるを得ない状況となった。コンピュータ業界ではモジュール化によって多数の新興企業が台頭したのに対して、巨人といわれたIBMがスタンダード喪失という憂き目にあったのである<sup>24)</sup>。

こうした現象は自動車業界においても現れつつある。完成車メーカーは新車開発やモデルチェンジに追われており、その結果、膨大な投資が必要なキー・テクノロジーまでもデルファイ社などの巨大部品メーカーに依存しつつある。

24) 山田 [1997]

さらに部品メーカーはあらかじめモジュール化された部品を供給するわけであり、それが部品生産ノウハウやシステム技術のブラック・ボックス化を発生させ、完成車メーカーの技術力の空洞化をさらに招く可能性があるといわれている<sup>25)</sup>。

このようにモジュール化は企業間関係をダイナミックに変化させる可能性を持つものであり、それが1990年代以降には前面に現れ始めているのである。

### (3) 「スタンダード」＝業界標準をめぐる競争へ

完成品メーカーと部品メーカーとの間の力関係の変化は、完成品メーカーだけでなく部品メーカーを巻き込んだ業界「スタンダード」をめぐる複合的な競争をも激化させている。

「スタンダード」とは市場の大勢を占めるに至った業界標準のことであり、例えば、家庭用ビデオにおける VHS、パソコン向け OS における Windows などがこれにあたる。そしてひとたびスタンダードを確立した企業は市場を制覇することで独占的利益を獲得し、他の企業は、独自の技術開発力で対抗できない限り、スタンダードに追随せざるを得ないといわれる。

しかしスタンダードは決して固定的なものではない。コンピュータ業界におけるスタンダードであった IBM の凋落や新興企業の台頭、自動車業界に見るような完成品メーカーと部品メーカーの力関係の変化、そして企業間関係の垣根を越えた市場化の進展はスタンダードが決して固定的ではなく、むしろスタンダードをめぐる競争が激化していることを示している。そしてこうしたスタンダードをめぐるダイナミックな競争の展開の基礎には、あらゆるレベルでの技術革新活動の活発化がある。

## 4) 小括

1980年代から生じたアメリカ企業システムの再編は、IT 革命もあいまって1990年代に顕在化した。この企業システム再編は従来の巨大な垂直型企業組織

から市場メカニズムへと企業間関係の基盤を移行させるものである。企業内部に抱えられた部門が次々に外部化され、その結果、多くの企業が新たに誕生するとともに、それらが技術革新活動に基礎を置きながら、業界内部でのスタンダードとなるべく激しい市場競争を展開しているのである。このように市場メカニズムを介した技術革新競争の活発化がアメリカ経済に生じた大きな構造変化の一つなのである。

技術革新競争の激化は企業システム再編に内なる起源をもつ。しかし企業システム再編の外的な原動力についてはさらに論じる必要がある。例えば、1980年代以降に進展した規制緩和や経済活動のグローバル化、そして金融システムにおける直接金融化と金融活況など企業システムに影響を与える外的要因との関連を見る必要がある。企業活動は内的要因だけでなくこうした外的要因にも大きな影響を受けている。

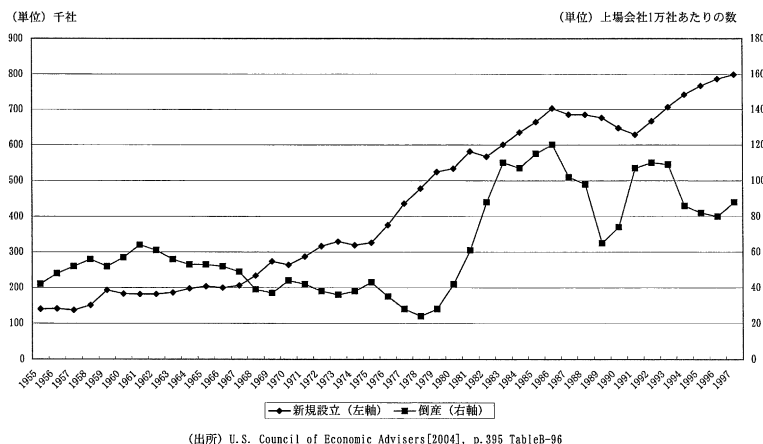
## [4] 競争原理と金融市場活況

企業システム再編と新規起業の増加は、市場メカニズムを通じた技術革新の活発化というアメリカ経済の構造変化の直接的要因である。しかし技術革新の活発化という構造変化は、1980年代以降の競争原理の導入や金融システムの市場化という、より広範で基底的な要因に支えられていた。

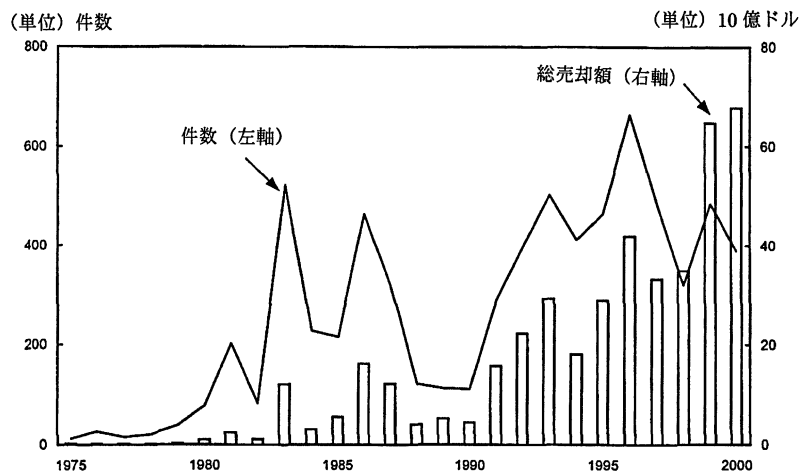
例えば新規起業が増加する一方で、企業倒産率も1980年代以降、非常に高い水準で推移しており、これはアメリカ経済が創造と破壊という非常にダイナミックな競争を展開していることを示している（図表4）。さらにナスダック（National Association of Securities Dealers Automated Quotation : NASDAQ）での金融市場活況が新規起業を加速させたことは、アメリカ経済において金融市場が果たす役割が非常に大きいことを示唆している（図表5）。以下で述べるように、高い競争圧力と金融市場活況は、技術革新の活発化と密接に関連している。

25) 前掲 [2001], pp270~273

図表4 企業倒産と新規設立



図表5 新規株式公開数と総売却額



(出所) U.S. Council of Economic Advisers [2001], p.109, Chart 3-6.

(原資料) Jay Ritter, University of Florida, based on Securities Data Corporation data, and J.P.Morgan

### 1) 競争圧力の高まりと技術革新

シュムペーター (J. A. Schumpeter) は、技術革新が生じる要因として、技術革新の結果生じる独占的利潤を期待し、それにとまなうリスクを冒してまで

も「創造的破壊」すなわち技術革新を行おうとする「企業家」の存在を重視した<sup>26)</sup>。その際、シュムペーターは「企業家」的行動が遂行される前に、静態的状态における利潤の消滅を想定していた。つまり技術変化が存在しない状態 (= 静態的状态) では、より低価格の生産要素の利用を通じた価格競争が重要性を失い、その結果、技術革新の重要性が高まるというわけである。

ここでは、技術革新活発化の要因の一つとして、規制緩和や自由化の進展によって競争圧力が高まったことに着目したい。なぜならば、競争圧力の高まりが、低価格の生産要素投入に基礎を置く競争だけでなく、技術革新を通じた競争の重要性を高めつつあるからである。

#### (1) 新自由主義への経済政策理念の転換

企業倒産率の急激な上昇にみるように競争圧力は1980年代から急激に高まった。その背景には、1970年代末から1980年代初頭に生じた経済政策理念の新自由主義的理念への大幅な転換があった。

第二次世界大戦後の経済政策は「大きな政府」を軸としたケインズ主義的政策理念を持っていた。これは、自由競争に基盤をおく市場メカニズムでは、社会全体の需要が不足することから生産量が低下するため、不況期の失業を解消することができないとするものであった。ケインズ主義的政策が導入される以前の経済思想は、市場メカニズムに基盤を置くものであり、これによると失業は需要不足ではなく労働者の高賃金が原因であり、したがって労賃が自由に変動しさえすれば失業問題は解消されるとするものだった。しかし1930年代の大恐慌時の大量失業は決して自発的なものではなく、その結果、ケインズ主義的政策理念の有効性が認められ、戦後経済政策の基本理念となったのである。

そこで展開された経済政策は、市場メカニズムを管理することを通じて、経済安定化を図るものだった。具体的には、財政政策と金融政策のポリシーミックスという裁量的安定化策だけでなく、累進課税制度、失業保険、医療保険など社会経済全体に影響する制度的安定化策も含まれていた。裁量的政策だけで

26) シュムペーター [1980]。なおシュムペーターによる「企業家」とは経営管理を遂行する「経営者」と区別された存在であり、「起業家」とはほぼ同義である。

なく社会制度をも含むという意味でケインズ主義的政策は「大きな政府」政策であった。そしてこうした政策理念は、大量生産システムに対しては財政金融政策を通じて安定的な需要基盤を保証し、また企業内部労働市場からあぶれた労働者に失業手当を給付することを通じて、伝統的労使関係の維持を可能にするものだった。

しかし1960年代以降、戦後企業システムにおける生産性の低下や労使関係に内包された物価・賃金のスパイラル構造問題が露呈し始めただけでなく、「大砲もバターも」政策に基づいた国防支出の増加や社会福祉関連支出の増加によって、ケインズ主義的政策の問題が顕在化するようになった。さらに変動相場制移行後のドル安を背景としたオイル・ショックによってケインズ主義的政策は機能不全に陥った。景気停滞と物価上昇が並存するスタグフレーションが生じたからだ。

このスタグフレーションの発生を契機としてケインズ主義から新自由主義への経済政策理念の転換が生じた。とくにレーガノミクス（＝レーガン政権の経済政策）に代表される新自由主義は、ケインズ主義的経済政策と異なって市場メカニズムを重視しており、したがってスタグフレーションの原因についても「大きな政府」がアメリカ経済の生産力を低下させたと考えていた。その結果、具体的な政策としては、減税および規制緩和や自由化によって「小さな政府」を基盤とした経済再生策が採用されることになった<sup>27)</sup>。とりわけ規制緩和や自由化は、社会福祉の抑制や反労働的政策などの社会政策の転換もあいまって、企業システム再編を可能にする大きな制度的転換であった。

## (2) 規制緩和・自由化による競争原理の導入

規制緩和・自由化とは、市場メカニズムに経済活動をゆだねれば自由競争によって経済効率が上昇するとの基本的前提に立ち、政府規制を緩和あるいは撤廃することで企業システムの再編を促進するというものである。1970年代末か

27) レーガノミクスに代表される新自由主義的経済政策は、実際には1970年代末のカーター政権によってすでに導入され始めていた。加えて、レーガノミクスには、新自由主義的側面だけでなく「強いアメリカ」に基づく軍事支出拡大という新保守主義的側面もあった。

ら規制緩和・自由化が開始され現在にまでその流れは続いているが、とくにレーガン政権にとっては経済政策の基本理念として重要な位置を占めた。

運輸・通信・エネルギーなどの公益部門では1978年航空規制緩和法を皮切りに次々に規制緩和・自由化が進展した。電気通信業界でも、1984年のAT&T分割から1996年テレコム法による地域電話、長距離電話、ケーブル・テレビ、放送業界の垣根撤廃にいたることで、ほぼ完全に自由化された状態になった。さらに金融業界でも1975年証券取引手数料自由化、1980年代の一連の金融自由化、そして1999年グラム・リーチ・ブライリー法成立によりグラス＝ステイーガル法以来の規制体系が完全に撤廃された。こうして新規参入や業態間競争が活発化した。

AT&Tは自然独占の論理によって電気通信市場を永年にわたって支配していた<sup>28)</sup>。しかしコンピュータ通信技術の発展などによって必ずしも自然独占が効率的ではないことが明白となり、AT&Tは反トラスト法提訴を受けて1984年に分割されることになった。そしてAT&Aの独占が崩れた結果、長距離電話料金の低下が進んだだけでなく、電話事業における技術革新が生じ、光ファイバー、電話交換機のコンピュータ化、そしてネットワークのデジタル化などの技術革新が活発化した。このように規制緩和・自由化によって導入された競争原理は、当該業界における技術革新活動を引き出している。

さらに1996年テレコム法による通信業界の垣根撤廃は、通信、放送の各分野への新規参入を認め、市内電話と長距離電話間の自由競争を促進するものであり、その結果、通信業界の再編がM&Aを通じて活発化した。ワールド・コムによるMCI買収やAOLとタイム・ワーナーの合併などによって巨大通信企業が誕生した。こうした巨大企業の出現は企業集中をもたらし可能性があるという意味で反トラスト法との関連が問題となる。しかし反トラスト法の運用基準も技術革新をめぐる競争の有無という観点から緩和傾向にある。つまり企業集中が生じたとしても、それが技術革新活動を阻害するものでなければ反トラスト法の対象にはならないというわけである。

28) 自然独占とは、技術的要因や外部経済効果から生じる規模の経済性によって、新規参入が阻止される状態を指す。

規制緩和・自由化は国内的側面だけでなく、国際貿易や直接投資活動などの国際的側面にまで及んだ。とくに1990年代には WTO 協定や NAFTA などの自由貿易協定が締結されることで貿易・投資活動の自由化が進んだ。この通商協定は、貿易に関わる関税引き上げや非関税障壁の撤廃だけでなく、各国内部のサービス部門の参入自由化や多国籍企業の利害を進出先国と同等に引き上げることなど直接投資活動を促進する目的を持っていた。その結果、アメリカ企業が発展段階の異なる発展途上国で活動し、現地生産された低価格製品の輸入を拡大するための制度的基盤が整った。こうしてアメリカ企業は低付加価値部門の国外移転と同時に技術革新による高付加価値活動へのシフトを促されるようになっていく。

なお規制緩和・自由化とは若干異なるが、財政制度改革によって資源配分機能が政府部門から市場メカニズムへのシフトを見せたことも注目される。減税や国防支出増加によって拡大したレーガン政権期の財政赤字を削減するために、ブッシュ政権期に成立した1990年包括財政調整法(Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990: OBRA90) およびクリントン政権期に成立した1993年包括財政調整法(Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993: OBRA93)は、裁量の支出の上限を定める「キャップ制」や、支出増加に対しては同額の支出削減あるいは増税措置を求める「ペイ・アズ・ユー・ゴー」を導入し、メディケア・メディケイドなどの支出削減も盛り込んでいた。これらの財政制度改革は政府部門の肥大化に歯止めをかけ、市場メカニズムによる資源配分へシフトするという意味で規制緩和・自由化と共通する性質を持っていた。

### (3) 価格競争から技術革新競争へ—競争原理導入の帰結—

規制緩和・自由化は参入や退出を活発化させることで競争原理を導入することを目的としているが、その結果、低賃金労働など低価格生産要素の投入に基礎を置く価格競争だけでなく技術革新を通じた競争の重要性が高まることに着目したい。

例えば、通信部門など国内経済を主な競争基盤とするサービス部門にとっての規制緩和・自由化は、労賃など生産要素価格面ではほぼ同一の競争を強いる

ものである。もちろん後述するように競争の拡大は生産要素価格を可能な限り引き下げようとする作用があるが、いずれ限界を迎えることは明らかである。したがって生産要素価格の引き下げによる価格競争よりもむしろ技術革新に基づく競争が長期的に重要な意味を持つことになる。また貿易・投資活動の自由化は、直接投資を通じた国外の低価格生産要素の利用を容易にするため、その意味でも生産要素価格に基づく価格競争は重要性を低下させているのである。その代わりに重要性を増しているのは、絶えざる技術革新による競争である<sup>29)</sup>。

## 2) 技術革新促進策の展開

市場原理による競争圧力が技術革新への対応の必要性を高めつつある。しかし技術革新活動はそれが経済全体の生産力を高めるものだとしても、模倣などを通じて技術革新の成果が革新主体にとどまらない恐れがあるという意味で高いリスクをとらざるを得ないものであり、したがって本質的に技術革新への投資が過少となるという「市場の失敗」が付きまとう。

しかしながらアメリカでは競争圧力を高める規制緩和・自由化が促進される一方で、官民一体型の技術開発政策やプロパテント(Pro-Patent)政策などの技術革新にともなう市場の失敗を補完するための政策が展開されている。

### (1) 官民一体の技術開発政策

アメリカでの技術開発は、軍事技術開発との関連で、他国に比べて民間部門よりもむしろ政府部門が主導していた。しかし技術革新に基づく競争の重要性の高まりや、冷戦終結という政治力学の変化を契機として、官民一体となった技術開発戦略が1980年代後半から模索されるようになった。従来、軍事中心の技術開発成果は軍産複合体と呼ばれる民間軍需産業に移転されてきたが、こうした技術はいわゆる基礎技術や民生部門への転用が難しいものが多かった。そのため従来冷戦対応型の技術開発政策およびそれによって蓄積された技術知識と民間部門による技術開発活動をいかに相互作用的に連結させるかが課

29) 競争圧力による、生産要素価格に基づいた価格競争から技術革新に基づいた競争へのシフトについては Porter [1990] および立石 [2000] を参照されたい。

題となった。

技術開発関連政府支出は、商業利用の可能性が高いITやバイオテクノロジーなどを中心に伸びている。1999年には基礎研究資金の50%がバイオテクノロジーに振り向けられ、ITについてもソフト開発、スーパーコンピュータ化、そしてネットワーク化を中心にIT革命の効果を検証する21世紀ITイニシアティブが行われている。こうした政府支出は基礎研究に的を絞りつつ民間部門による同分野での技術開発を補完することを目的としている。

政府による支出をとまなう直接的な研究開発支援だけでなく、官民共同の研究開発活動も促進されている。1980年代に締結された民間企業との共同研究開発協定 (Cooperative Research and Development Agreements: CRADAs) は、1990年代においてより具体的に展開された。例えば、標準技術局 (National Institute of Standards and Technology: NIST) は、460以上の先進技術プログラム (Advanced Technology Program: ATP) を通じてリスクの高い研究開発活動の費用を政府と民間が共同で負担することを促進している。同様のことは自動車新世代に関する協力 (Partnership for a New Generation of Vehicles: PNGV) 計画を通じた民間自動車業界と政府研究機関による低排出ガスエンジンや燃料電池の開発にも見られる。こうした官民一体型の研究開発活動は、研究開発活動にとまなう高リスクを政府部門と分担することで研究開発活動を促進するだけでなく、さらには民間技術による軍事転用をも視野に入れているといわれる。

## (2) プロパテント政策への転換<sup>30)</sup>

プロパテント政策とは特許を重視した一連の政策展開を意味する。特許は技術革新からの利益に対して法的保護を与えるものであり、上述の市場の失敗を補完し、技術革新に対するインセンティブとして機能するものである。この特許政策はアメリカ憲法第1条に明記されているように、建国以来から重視されてきた。しかし大恐慌の発生によって独占の弊害が認識され、反トラスト政策が重視されるにしたがって、特許が独占の一つの原因であるとの認識がひろが

30) プロパテント政策については、知的財産研究所 [2000] および上山 [2000] を参照した。

り、1970年代までアンチパテント (Anti-Patent) の時代がしばらく続いた。しかしアメリカ経済の生産力の低下やケインズ主義的政策の機能不全が表面化し、新自由主義への政策転換や競争圧力が高まるなかで技術革新の重要性が認識されるにいたって、1980年代から再びアンチパテント政策からプロパテント政策へ転じた。

プロパテント政策は、米国特許商標庁 (U.S. Patent and Trademark Office: USPTO) の権限強化や連邦巡回控訴裁判所の設立による特許関連係争の統一性確保といった特許機構の改革、再審査制度の導入・特許権存続期間の延長・保護対象の拡大といった特許法の改正、特許使用許可を通じて連邦機関から大学や民間部門への技術移転を促進するバイ・ドール法や技術移転機構 (Technology Licensing Organization: TLO) の設立、そして1988年包括通商競争法におけるスペシャル301条やWTOにおける知的所有権の貿易関連の側面 (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights: TRIPs) に関する協定の導入など一連の政策からなる。これらの措置の結果、アメリカにおける特許取得数は1980年の約6万件から1999年には約16万件にまで増加した<sup>31)</sup>。

なかでも近年注目されたのは、2000年のビジネス方法特許 (Business Method Patent) イニシアティブの発表やビジネス方法特許改正法案 (Business Method Patent Improvement Act of 2000) の提出などにみるように、インターネットの普及にとまなうビジネス方法とソフトウェアの融合物に対する特許保護が急速に拡張されたことであろう。ビジネス方法特許とはコンピュータ・ソフトウェアによって実現されるビジネス方法とも言うべきものであり、企業活動における営業、管理、運営、そして財務処理のためのデータ処理が含まれる<sup>32)</sup>。例えば、金融取引における金融データ処理方法やeコマースにおけるワン・クリックなどがこれにあたる。特許出願数全体に占めるビジネス方法特許の割合は非常に小さいものの、アメリカ企業が非常に強い競争力を有するソフトウェア技術や金融技術を含んでいるため、対外的には当該分野でのアメリカ企業の

31) U.S. Patent and Trademark Office [1999]

32) これは2000年に提出されたビジネス方法特許改正法案による定義を要約したものである。またアメリカ特許商標庁のWEBサイトによる定義もあわせて参照されたい。  
<http://www.uspto.gov/go/classification/uspc705/defs705.htm>

独占的地位をもたらす可能性を持つと考えられる。

### 3) 金融市場活況と実物経済の構造変化

競争原理の導入や技術開発促進策だけでは、なぜアメリカで技術革新を中心とした実物経済システムのシフトが生じたのかという問いに対して十分に答えることが出来ないだろう。というのはアメリカ以外の諸経済でも競争圧力が非常に高いにもかかわらず、なぜアメリカで突出する形で急激に技術革新が活発化したのかという問題があるからだ。

ところでIT革命や企業システム再編に加えて、1990年代には株式市場を中心とした金融市場活況が生じていた。この金融市場活況については、ベンチャー・キャピタルの隆盛やハイテク株を中心に構成されるナスダック指数の大幅上昇との関連で、一方ではITバブルであったとの評価がなされたのに対して、他方では活発な技術革新活動の原動力となったとの評価がなされた。この二つの見解は、金融市場活況の評価について鋭く対立している。そこで金融市場活況と技術革新活動との関連性について検討しよう。

#### (1) 金融自由化と金融システムの変容

アメリカの金融システムは、基本的に株式や債券などの直接金融システムをベースとしたものであったが、20世紀初頭によく連邦準備銀行（Federal Reserve Bank: FRB）を中心とした間接金融システムが不完全ながらも整ってきたことから、直接金融システムと間接金融システムが融合した不安定な金融システムを形成していた<sup>33)</sup>。しかし1930年代の大恐慌を契機に多数の商業銀行が破綻した結果、「グラス＝スティーガル法」が制定され、各種規制による管理を通じた金融システムの安定化が図られた。具体的には、利益相反の防止を目的とした銀行業と証券業との分離、預金者による銀行取り付けを回避するための公的預金保険制度の創設、そしてハイリスク業務の根源である銀行間競争を排除するために預金金利規制（以下レギュレーションQ）が導入された。

「グラス＝スティーガル法」下の金融システムは徐々に変容しながらも、1970年代までは比較的安定的に推移していた。しかし大量生産システム、テラー

型労務管理システム、そしてケインズ主義的経済政策に支えられた経済成長様式がスタグフレーション発生によって機能不全に陥ったと同時に、金融システムも大きく変容し始めた<sup>34)</sup>。とくに1970年代におけるインフレーションの高進は、インフレ率が金利規制によって上限を画されていた預金金利を上回るにつれて銀行預金から資金が流出するというディスインターメディエーションを引き起こした。こうして銀行を中心とした間接金融システムの直接金融システムに対する相対的地位が低下し始めたのである。

証券業界を中心とする直接金融部門では、1974年従業員退職所得保障法（Employee Retirement Income Security Act of 1974: ERISA）の成立によって分散投資を義務付けられた年金基金などの大口取引顧客をめぐる競争が激化し、これに対応するため1975年に証券取引手数料がいち早く自由化されていた。さらに証券部門はインフレに対応可能な一種の投資信託であるMMF（Money Market Fund）などの金融商品を開発し、銀行業との競争を激化させていた。

インフレや証券業からの競争圧力の高まりを契機として、1980年代以降、銀行部門に対する規制緩和が急速に進められた。銀行金利を規制してきたレギュレーションQが1984年にほぼ自由化される一方で、証券業と銀行業との分離も緩和され、1999年グラム・リーチ・ブライリー法の成立によって完全に自由

33) 直接金融と間接金融は、一般的には取引コストの負担という観点から、次のように区別される。直接金融とは、最終的な借手（資金需要者）が金融機関を介さずに最終的な貸手（資金供給者）から直接資金を調達すること、具体的には企業が株式や社債を発行して個人などから直接的に資金を調達するものである。他方、間接金融とは、最終的な借手が金融機関を介して最終的な貸手から資金を調達すること、具体的には金融機関が預金、金融債、信託、投資信託などの形で個人などから資金を調達し、貸付や証券投資の形で企業に資金を供給するものである。

しかし以上の区別は、金融市場の大幅な変動に基づいたリスクと投機の世界的肥大化という近年の金融システムの実態を正確に反映しているとは思われない。そこで本稿では、リスク負担という観点から直接金融と間接金融を区別したい。すなわち直接金融を最終的な貸手が返済リスクや金融資産価格変動のリスクを負担するものとし、間接金融とは仲介機関が上記リスクを負担するものとする。1980年代以降最も急速に拡大した投資信託（Mutual Fund）などは、一般的な区別では間接金融に区分されることになるが、リスク負担に基づく区別では、投資信託は元本割が生じる可能性があり、その場合、リスクは最終的な貸手に移転されるため直接金融に分類されることになる。

34) ここでは金融システム転換の契機を1970年代末のインフレーションに求めているが、その背後には金ドル交換性停止やユーロ市場の肥大化といった重要な要因が存在する。この点については、立石 [2003] および徳永 [2002] をあわせて参照されたい。

化されるに至った。こうして規制による不利な競争から解放された銀行部門は、MMDA (Money Market Deposit Account) などの新金融商品開発によって証券業との間で存亡をかけた競争を展開し始めたのである。

しかし金融自由化は、これまで安定的であった金融システムを不安定でリスクの高いシステムに変容させた。証券取引手数料の自由化は証券部門における手数料収入を低下させ、その結果、M&A などハイリスク業務へと証券業を駆り立てた。また銀行部門も競争への対応に迫られ、貯蓄貸付組合 (Savings & Loans Association: S&L) による商業用不動産貸付やジャンク・ボンドによる資産運用、マネーセンター・バンクによる発展途上国向けソブリン・ローンなどのハイリスク業務への依存を高めざるを得なかった。

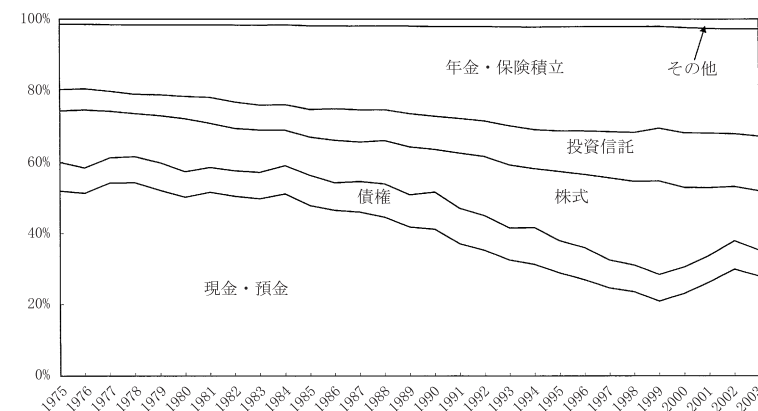
その結果、累積債務危機や S&L 危機に見るように、多くの銀行が破綻するに至り、1980年代末には金融不況までもが生じたのである。この金融システムの不安定化と金融機関の破綻は、預金保険機構を通じた膨大な額の財政負担を必要としたために、最終的にはモラルハザードの回避を目的として、銀行部門に対する自己資本比率規制の強化に帰結した。

金融自由化は金利や金融商品価値の大幅な変動をもたらしたが、他方では金融機関間競争の激化や自己資本規制などもあいまって金融技術革新の源泉ともなった。金利自由化によって銀行金利は大幅に変動するようになったが、これは企業などの最終資金需要者による金利変動リスク回避需要を高めたと同時に、金利スワップなどのリスク回避技術を次々に生み出すことで巨大な金融派生商品 (デリバティブ) 市場形成の源泉ともなった。

他方で、自己資本規制などの規制強化の結果、銀行部門は伝統的預貸業務そのものを縮小させると同時に、貸付債権の流動化に代表される証券化 (Securitization) を進めた<sup>35)</sup>。証券化される貸付債権の中で最大規模は不動産担保貸付 (Mortgage: モーゲージ) 債権であるが、証券化の対象はクレジットカード・ローン債権、自動車ローン債権、さらには発展途上国向け債権にまで拡大し、リスク回避技術をも組み込む形で一大金融商品市場を形成するに至っている。

35) 証券化の仕組みなどの詳細についてはKendall and Fishman [1996] を参照されたい。

図表 6 家計および非営利組織の金融資産残高構成



(出所) Board of Governors of the Federal Reserve System [2004], p.54, Table L-100より算出した。

一連の金融自由化や金融技術革新を通じてアメリカ金融システムは間接金融システムから直接金融システムへと重心をシフトさせた (図表 6)。家計などの金融資産残高構成をみるとインフレ率が上昇した1970年代半ば以降に、現金や銀行預金のシェアが低下するとともに、年金・保険積立、投資信託、株式、そして債券のシェアが増加した。後述するように年金基金は株式や債券などの運用を拡大させていることから、相当の規模の資産が直接金融システムで運用されていることがわかる。また企業部門の資金調達源としては、銀行借入は相対的に比重を低下させる一方で、社債発行、新規株式発行、そして増資などの比重が高まっており、企業金融の資本市場依存が強まっている。

## (2) 機関化現象とコーポレート・ガバナンス

直接金融システムへのシフトは、金融市場による企業経営への影響力を高めることで、実物経済活動の変化を促進する。例えば直接金融システムの中核である株式市場は、新規株式発行や増資を通じた資金調達機能を果たすだけでなく、株式保有を通じた企業支配とも密接に関連している。

こうした株式保有に基づく影響力増大の一つの例は、機関投資家による株式



保有の増加の結果生じた「機関化現象」と呼ばれるものである。機関投資家とは、保険会社、年金・退職基金、投資信託から構成され、主に株式や債券などの証券投資を行う法人格の投資家を指す。アメリカでは従来から個人株主による株式保有が主流であり、株式保有と企業支配は長い間切り離されることで、いわゆる「経営者による支配」が機能してきた<sup>36)</sup>。しかし401kや個人退職勘定（Individual Retirement Account：IRA）など自己責任原則に基づいた年金税制改革を契機に、近年、個人投資家は自ら運用していた株式や債券を投資信託などに振り向けており、株式保有にシフトする機関投資家のシェアは1980年の36%から2000年の48%にまで上昇している<sup>37)</sup>。

機関投資家のうち投資信託（Mutual Fund）は、長期株式保有というよりもむしろ企業株式のポートフォリオを頻繁に組み替えるという運用スタイルをとっており、例えば株式売買回転率は平常時で60%程度、そして金融活況時には90%を上回っている<sup>38)</sup>。そのため、企業経営に直接関与するというよりもむしろ、企業株式の売却による株価引き下げ圧力や企業情報の開示要求といった間接的な形で企業経営に影響を及ぼしていると考えられる。

これに対して年金・退職基金の場合は、株式保有の肥大化を背景にして、株価低迷時に株式を容易に売却できなくなったことから、企業経営が年金・退職基金などの利害関係者にとって適切に行われているかをチェックする「コーポレート・ガバナンス」強化を主張するようになった。例えば、1991年のGM経営危機により保有していた大量のGM株の値下がりに直面したカルフォルニア州公務員退職年金基金（California Public Employees' Retirement System：CALPERS）は、株主議決権を行使することで経営陣の入れ替えによる監視機能の強化やGMコーポレート・ガバナンス原則の策定に深く関与したといわれる。

「コーポレート・ガバナンス」の範囲は近年では企業の社会的責任という公的利益にまで拡張されつつあるが、基本的には株価上昇という「株主の利益」

の重視を企業側に迫るものといえよう。しかし「コーポレート・ガバナンス」は必ずしもうまく機能しないことが2001年エンロン事件などの一連の企業不正会計事件で明らかになった<sup>39)</sup>。エンロン社は取締役会における社外取締役の増員やストック・オプション導入といった「コーポレート・ガバナンス」に沿った経営体制を導入していたが、社外取締役や外部監査法人に対して高額報酬が与えられていたことで経営監督に対する独立性が損なわれていた。この構造のなかで経営陣は事件発覚前に自ら保有するストック・オプションを行使することで巨額の富を得たのである。

今後の高齢人口の高まりなどを背景に、年金基金や退職基金の株式保有を通じた影響力はさらに高まると思われる。しかし企業不正会計事件は株主による企業経営の監督が必ずしも容易ではないことだけでなく、企業経営者が従業員や年金基金などの企業外部株主の利益を重視するよりもむしろ自らの金融的利益の獲得に突き動かされたことを示している。そして以下に示すように、金融的利得の可能性が企業経営そして実物経済活動に対して最も大きな影響を及ぼすことをも示唆している。

### (3) 高リスク金融と実物経済の変容

金融自由化は金融的利得の可能性を高めるように作用する。なぜなら金融自由化は株価の乱高下のように金融的変動を高めるものであり、したがってそこでは高リスク・高リターンに基づいた金融的利益を獲得する機会が生まれるからである。とくに金融技術革新や金融市場活況によって金融的利益獲得の可能性が高まる場合には、実物経済活動は大きな影響をうける。例えば1980年代後半の高リスク金融手法とM&A（Merger and Acquisition：企業合併・買収）を通じたリストラクチャリング、そして1990年代のベンチャー・キャピタル興隆と技術革新の活発化などがこれにあたる。

1980年代後半以降、第4次M&Aブームによる主要企業の再編が大きく進展した。M&Aとはいうまでもなく企業支配権獲得を目的とした行為であり、企

36) Berle and Means [1932]

37) Board of Governors of the Federal Reserve System [2004], Table L.213より算出した。

38) Investment Company Institute [2003], p.84より算出した。

39) エンロン事件の構図については、Powers, Trough and Winokur [2002]（いわゆる「パワーズ・レポート」）に詳細が記されている。

業システムを再編する際の主要手段の一つである。主要企業は低付加価値部門の売却や高付加価値部門の買収を図ることで事業の再編や再構築を積極的に展開しはじめた。こうした企業システムの再編には、上述のように企業組織の肥大化による経営効率の低下や規制緩和などによる競争圧力の高まりも重要な役割を果たした。しかし1980年代後半には、企業組織肥大化や競争圧力などの要因とともに、レバレッジド・バイアウト (Leveraged Buy Out: 以下 LBO) と呼ばれる新買収手法と、その資金調達を可能にした高リスク融資も重要な役割を果たした。

LBO とは、買収資金の大半を銀行借入と社債によって調達し、少額の自己資金で買収を行うという新しい買収手法であり、買収対象企業の資産およびキャッシュフローのみを担保とする点で貸手のリスクは非常に高い。したがって LBO による買収が成立するには高リスク資金が十分に供給されるかにかかっていた。この高リスク資金は銀行部門や生命保険会社による高リスク融資と証券部門による低格付け債券のジャンク・ボンド発行によって供給された。金融自由化を通じた激しい競争を背景にして、金融機関は高リスク業務を拡大させており、しかもプラザ合意による低金利政策によって行き場を失ったマネーがより高い金融資産運用利回りを求めてジャンク・ボンド市場に流入したのだった。

その結果、買収ファンドの KKR (Kohlberg Kravis Roberts) 社による巨大企業の RJR ナビスコ社買収などのように、中小企業が巨大企業を買収するというこれまでにない形で M&A が頻発した。さらにこうした買収活動は、高付加価値部門への移行を目的とした戦略的な事業再編成よりもむしろ、金融的利得を目的とした財務的買収であったといわれる<sup>40)</sup>。この財務的買収は一株当たり利益を短期的に増加させることを目的としたものであり、買収後の資産売却、雇用削減、そして大量の負債に対する金利支払いに適用される節税効果を通じた短期的利益の上昇によって株価を引き上げ、最終的に再び売却することでキャピタル・ゲインを得るものである。

LBO 企業は1980年代の一連の財務スキャンダルによって急速に縮小してい

ったが、1990年代には企業財務の再構成を主導する買収専門会社として定着し、なかにはベンチャー・キャピタルにまで業務を拡大させているものもある<sup>41)</sup>。さらに LBO は買収によって直接的に企業経営に影響を及ぼしただけでなく、買収を仕掛けられた企業による株価引き上げという買収防衛手段を生みつつ、企業経営に対して株価重視の姿勢を植えつけるようにも作用した。具体的には、低付加価値部門の縮小と高付加価値部門への移行を通じて企業価値を引き上げるといふ企業システム再編が定着していったのである。このように金融自由化によって生み出された高リスク金融と金融的利得の存在が、企業システム再編の大きな原動力となったのである。

1990年代のナスダック市場活況も高リスク金融と金融的利得を通じて技術革新活動の活発化をもたらした。技術革新活動は本来的に高リスク活動であり、したがって技術革新が活発化するには技術革新活動の成果が独占的利潤のような形で確保される必要がある。一般的にはこうした独占的利潤は支配的市場シェアの確保を通じて獲得されるが、1990年代には、ベンチャー・キャピタルの仲介を通じた、新規株式公開 (Initial Public Offering: IPO) による創業者利得という形で現れた。とくに IT 部門では IPO や巨大企業による買収を通じた創業者利得の獲得を目指して多くの新興企業 (Venture Business) が設立された。

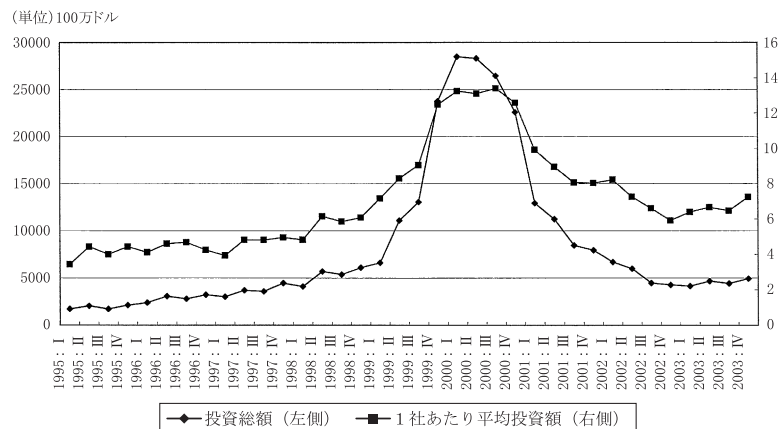
こうした IPO や買収を積極的に仲介したのがベンチャー・キャピタル (Venture Capital: VC) であった。VC は高リスク・高リターン投資を基本とするが、単なる投機的投資とは異なり、専門的な技術知識や金融に関する知識を有しながら新興企業への経営に関与し、最終的に新興企業の新規株式公開や買収を成功させることで投資を回収するものである。とくに1990年代には、ベンチャー・キャピタルへの資金流入が活発化すると同時に、IT 部門を中心とした技術革新活動が活発化したことから、VC による技術革新活動を促進する機能が注目を浴びた。

確かに VC は技術革新活動を促進するように機能したが、1990年代の VC は技術開発促進という側面よりもむしろ高リスク・高リターンに徹した投機的側

40) Anders [1992]

41) Baker and Smith [1998]

図表7 ベンチャー・キャピタル投資



(出所)PricewaterhouseCoopers, Thomson Venture Economics and the National Venture Capital Association, Money Tree Survey. ( <http://www.pwcmoneytree.com/moneytree/index.jsp> ) より算出。

面が強いものであった。VCへの資金流入は1990年代後半を中心にインターネットやバイオ・バイオテクノロジー分野に集中的に流入し、ピークを迎えた2000年には285億ドルもの資金が流入した(図表7)。このVCへの大量の資金流入の要因として『大統領経済報告』はインターネット関連事業における新規の有望なプロジェクト群の存在を指摘した<sup>42)</sup>。つまり有望な技術革新活動の存在が資金を惹き付けたというわけである。

しかしながらVCへの資金流入は技術革新活動を促進するというよりもむしろ投機的目的に基づくものであったと考えられる。例えば、VCへの投資総額の増加と軌を一にしてVCの1社あたり平均投資額も1990年代後半から急激に上昇しているが、このことは有望案件の選別というVCが持つ本来の役割を機能不全に陥らせるほどの資金が流入したことを示している(前掲図表7)。実際に、多くのVCが投資規模の巨額化に直面するなかで質の低い案件に投資したといわれる<sup>43)</sup>。

こうしたVCへの資金流入を加速した最も重要な要因は、ナスダックなどの

株式市場の活況であった。いうまでもなくナスダックは、新興市場が新規株式公開を通じて技術革新活動の成果を刈り取る場である。したがってナスダックの活況は、VC投資を通じてIPOの成果に預かる機会が大きく開かれると同時に、VCへの資金流入を加速するように作用する。こうした株式市場活況は、1990年代の財政赤字の縮小を背景とした長期金利低下や、連銀による膨大な資金供給によって加速された。例えば連銀はインフレ圧力の低下を背景に金利を低めに据え置くだけでなく、1998年のLTCM破綻やコンピュータ2000年問題に対処するために大量の資金を金融市場に供給した。その結果、低金利のもとで大量に供給された資金は、銀行預金ではなく、より有利な金融的利益獲得の場を求めてナスダックなど新興企業市場に殺到したのである。

このように金融市場活況を背景とした金融的利得の存在が、新興企業による技術革新活動を活発化させたといえる。

(4) 技術革新と金融活況との関連性をどう見るか

ところで金融市場活況と技術革新との関係については、金融市場の活況がIT革命による生産力の向上を反映したのか、あるいは実物経済の実態を反映していない単なる泡沫=バブルだったのかという観点から論じられることが多い。

先述の「ニュー・エコノミー論」は、金融市場の活況がIT革命による実物経済活動の効率化を反映していると考えている。例えば『大統領経済報告』は、企業の市場価値すなわち株式時価総額と基本的な有形資産の再取得コストの比率である「トービンのq」が1990年代に上昇した理由を、組織慣行、人的資源、研究開発能力、そして企業イメージなどの「無形資産」の増価に求めている<sup>44)</sup>。つまり財務情報で表示される有形資産の現在価値に比べて相対的に株価が上昇したのは、IT革命などによって蓄積された財務情報に反映されない「無形資産」を株式市場が正確に判断した結果だということである<sup>45)</sup>。

これに対して1990年代の金融市場活況がバブルであったとの見解も多く提出

42) U.S. Council of Economic Advisers [2001], pp.92~93.

43) パーキンス [2000], 第2章を参照されたい。

44) U.S. Council of Economic Advisers [2001], pp.116~117。

された。例えばシラー (R. J. Shiller) は、投資家の一方的な期待によって株価が自己実現的に上昇することに着目し「現在の株式市場が「投機バブル」の典型的な特徴を備えていることを示唆している。すなわち、実際の価値に対する一貫性ある評価ではなく、もっぱら投資家の熱狂によって、一時的に高い価格水準が維持されている状況だ」とした<sup>45)</sup>。この見解は1990年代の金融市場活況を実物経済とは無関係な投機的現象として捉えている。

この両見解は IT 革命の評価および金融市場の評価をめぐって鋭く対立しているように見える。例えば前者は、いわゆる効率的市場仮説に基づき IT 革命と金融市場の効率性を主張するのに対して、後者は実物経済とは無関係な金融市場の非効率性を主張している。しかしこの両見解はともに、金融市場の効率性すなわち金融市場が実物経済という基礎的条件 (ファンダメンタルズ) を効率的に反映しているか否かという観点から金融活況と実物経済との関連性を論じており、金融経済が多大な権力を持って実物経済構造を変貌させるという逆の因果関係を考慮していないという問題を持つ。

これに対して現実には上述の両見解とは異なり、金融市場活況が実物経済活動を変革する原動力となったのであり、その意味で技術革新活動といった高リスク活動は、株式市場活況のように高リスク・高リターンという金融的利得の可

45) U.S. Council of Economic Advisers [2001] による「無形資産」の扱いは多少異なるが、近年アメリカでは「無形資産」のオンバランス化を中心とした会計制度改革論議が高まっている。例えば Lev [2001] がこれにあたる。この議論における「無形資産」とは、物理的形態または金融商品としての形態を持たない将来のベネフィットに対する請求権であり、具体的には特許、ブランド、そして独自の組織構造がこれにあたる。この「無形資産」に関する議論の高まりは、先述のモジュール化にみる組織上の優位性や技術革新に基づく優位性と密接に関連しており、それらが企業競争力の源泉となっているとの認識が背景にある。この議論に即していえば、金融市場活況およびその後の急激な下落という大幅な変動は、「無形資産」の蓄積が財務諸表に資産として正確に反映されていないために、投資家の不安定な投資活動を助長するということになる。逆に言えば、企業の「無形資産」に関する情報が正確に投資家に伝われば、金融市場の変動は解消されるという「情報の非対称性」に基づいた論理である。

しかしながら、たとえ、特定時点において「無形資産」が財務諸表上に計上されたとしても、それが将来においてどれほどの価値を生み出すかどうかは依然不明である。こうした将来に対する期待はケインズを紐解くまでもなく美人投票や群衆行動などのように非常に不安定なものであり、したがって「無形資産」の資産計上によって「情報の非対称性」が解消されたとしても、金融市場の変動は解消されないとされる。

46) Shiller [2000], p.iii

能性が開かれる場合に最も強力に作用する。そして株価重視経営や技術革新活動が定着したように、金融市場活況は実物経済に対して後戻りの出来ない大きな構造変化をもたらすのである<sup>47)</sup>。

しかしながら変革の原動力としての金融市場活況は、1987年のブラック・マンデーや2000年のナスダック市場の崩壊にみるように、決して安定的かつ効率的なものではない。ケインズも指摘したように金融市場活況は美人投票などの追隨的行動とその自己実現性に基づくものであり、投資家間で共有される認識が金融市場活況と逆の方向に転じた場合には金融市場の崩落と実物経済に対する甚大なダメージが生じる可能性をも有するのである<sup>48)</sup>。

#### 4) 小括

1980年代以降に進展した競争原理の貫徹は、生産要素価格にもとづく競争だけでなく技術革新にもとづく競争の重要性を高めた。さらに金融自由化による金融市場変動は、高リスク高リターン投資によって、本来的に高リスク活動である技術革新活動に潤沢なマネーを供給するように機能し、実際に IT 部門などでは技術革新活動が活発化した。そこでは技術革新の成果を新規株式公開などで莫大な富を得るものが続出したのだった。この競争原理と金融市場活況こそが「ニュー・エコノミー」の編成原理なのである。

しかし技術革新を促進する競争原理と金融市場活況は、他方では技術革新競争に適合できない経済部門には資金供給の枯渇による競争からの敗退を宣告するシステムでもある。次節で述べる1980年代から1990年代以降に顕在化した労働市場の変容および所得格差は、競争原理と金融市場に促進された「ニュー・エコノミー」の代償の大きさを示すものである。

#### [5] 「ニュー・エコノミー」の代償—雇用不安と経済格差—

競争原理の導入や金融市場の変動は、企業システム再編を通じた技術革新活

47) オルレアン [2001]。

48) ケインズ [1983], 第15章。

動の活発化という「ニュー・エコノミー」の原動力である。そこでは競争原理の導入が、企業間競争の激化とともに企業システム再編を通じた技術革新の重要性を高める一方で、金融自由化によって高まった金融市場変動が、高リスク活動である技術革新を金融的利得機会に変貌させることで、技術革新活動を促進している。

他方で競争原理の導入や金融市場の影響力の高まりは「ニュー・エコノミー」を出現させるだけでなく、伝統的労使関係をも大きく変容させている。例えば企業システム再編への圧力は、レイオフの常態化をもたらすことで、従来は安定であった労使関係を不安定なものに変貌させている。また金融市場の変貌は、金融的利得を軸とした経営を浸透させることで、労使間の企業利潤分配を著しく不平等なものにしている。

こうした労使関係の不安定化や不平等化は企業利潤の増大という形で、競争と金融的利得を技術革新の原動力とする「ニュー・エコノミー」を補完する一方で、「ニュー・エコノミー」それ自身を掘り崩す最大の要因となりつつある。

### 1) 伝統的労使関係の転換

アメリカ型労使関係は他国に比べて相対的に不安定で公平性に欠くという特徴をもっているが、こうした特徴は1980年代以降に顕著になったのであり、それ以前の伝統的労使関係ではむしろ安定的な雇用制度と公平な賃金制度が確立されていた。しかしこうした伝統的労使関係における安定性や公平性は、競争原理の導入や金融市場の圧力の高まりを背景にして、1980年代以降に急速に不安定かつ不公平なものに変貌したのである。

#### (1) 伝統的労使関係の基本構造—安定性と公平性—<sup>49)</sup>

伝統的労使関係の基礎は、大恐慌による大量の失業と労働者の生活困窮を背景に成立した1933年全国産業復興法や1935年全国労働関係法（通称ワグナー法）にさかのぼることができる。これらは労働組合を通じた労働側の交渉力強化を

目的としたものであり、全国労働関係局（National Labor Relations Board：NLRB）を中心として、不当労働行為の防止や救済、そして労働組合の経営側に対する交渉力が強化された。その結果、産業別労働組合会議（Congress of Industrial Organizations：CIO）を中心に労働組合運動が活発化し、労使間紛争が激化した。その後、第二次世界大戦の勃発を背景とした政府の直接介入や1947年タフト・ハートレイ法による不当労働行為の厳罰化などを通じて「労使間妥協」という伝統的労使関係の基本的枠組みが形成されるに至った。

「労使間妥協」という伝統的労使関係の基本的枠組みとは、経営側による経営権の確保と労働側による経済的利益の確保から構成される。つまり経営側は投資活動や生産工程編成に関わる意思決定権を確保する一方で、労働側は経営権を承認する見返りとして雇用保証や賃金水準の引き上げを確保するというものである。経営側はテラー「科学的管理法」に基づいて従業員をホワイトカラーとブルーカラーに分け、ブルーカラーの職務を厳密に区分することで、大量生産方式に適合した生産管理方式を導入することが可能になった。その際、ホワイトカラーは非組合員として位置づけられ、したがって以下に述べるブルーカラーとは異なる雇用制度を持っていた。例えば給与や昇進は企業内訓練を経た後の個人業績に基づいて決定されるとともに、雇用保障に関してもほぼ終身雇用が確保されていた。

これに対してブルーカラーは、労働組合による団体交渉を通じて、勤続年数に応じて昇進や解雇の順序を決めるという先任権制度を確保するとともに、生計費調整条項（Cost of Living Adjustment：COLA）と年次改善要素（Annual Improvement Factor：AIF）などの賃金制度や、医療保険・年金・失業保険などの付加給付制度を確立していった。例えば先任権制度の下では、勤続年数に基づいた年功序列型の昇進ルールが採用され、また雇用保障に関しても、企業業績が悪化する不況期を中心に、勤続年数の短い順に失業保険給付に補完される形でレイオフされ、その後の企業業績回復時には勤続年数が長い順にリコール（再雇用）されるという安定的な雇用保障が形成されていた。

またCOLAやAIFなどの給与制度は、労働者の個別技能や業績ではなく、生計費上昇や生産性上昇に応じて自動的に賃上げを行うものであった。これに

49) 伝統的労使関係については河村 [2003] 第3章を主に参照した。

加えて医療保険、年金基金、そして失業保険などについても企業側の負担が明確に規定された。これらは企業外部で生じる変動からブルーカラーの給与を守るものであり、さらに企業利潤の分配面において労使間の公平性を確保するように機能するものだった。これらの雇用保障制度および所得保障制度は、2～3年毎の団体交渉を通じた労働協約締結によって改訂されるだけでなく、パタン・バーゲニングを通じて広く浸透したのである。

ところで伝統的労使関係は、先任権制度、賃金引上げ条項、そして付加給付という伝統的労使関係の適用を受ける中核的労働者と、それを受けない若年者、高齢者、女性、そしてマイノリティなどの労働市場から構造的に排除される貧困層を生み出していた<sup>50)</sup>。これらの周辺の労働者は昇進などにおける差別的待遇を適用されるだけでなく、企業業績悪化時には真っ先にレイオフの対象となっていた。その結果、周辺の労働者の大半は伝統的労使関係の恩恵を受けることなく貧困層に陥っていった。この周辺の労働者の存在は社会的安定を揺るがすとともに、それを生み出した伝統的労使関係それ自体に対しても、1960年代における反体制運動の高揚などのように、批判の矢が向けられる要因となった。

第二次世界大戦後から1960年代までに拡充された福祉政策は、こうした周辺の労働者を政府政策によって懐柔することで、伝統的労使関係を補完するように機能した。福祉政策は多様な政策から構成されているが、主なものとして1935年社会保障法にもとづく退職者老齢給付や失業保険プログラム、所得維持プログラムとしては老齢・遺族・障害保険（Old-Age, Survivors, and Disability Insurance : OASDI）、そして「偉大な社会計画」の一環として1965年に創設された公的医療保険プログラムのメディケア・メディケイドが導入され、伝統的労使関係から排除された貧困層を補助する制度的仕組みが確立されていった。

## (2) 伝統的労使関係への再編圧力の高まり

伝統的労使関係は、基本的には対立的な労使関係を妥協させると同時に、豊かな中流階級に代表されるような安定的で高水準の需要基盤を形成し、大量生

50) これは中核的労働者と周辺の労働者の「二重労働市場」として論じられた。詳しくは Doeringer and Piore [1971] を参照されたい。

産システムの安定的消費市場として機能した。そして大量生産システムは規模の経済をベースとした生産性上昇を達成しつつ、それが再び賃金水準の上昇につながることで好循環を形成し、第二次世界大戦後の高度経済成長の基盤となったのである。

しかし伝統的労使関係は、競争の性質が価格競争から技術革新を中心とした競争へ変化するにつれて、次第に競争力を低めるように作用し始めた。例えば専門化による生産効率を目的とした厳密な職務区分は、市場の変動や需要の多様化に柔軟に対応できなくなっていた。また COLA は1970年代に生じたインフレ圧力をさらに加速させるように機能した。そしてスタグフレーションの発生を転機にして、伝統的労使関係は大きく再編されることになった。1980年代以降、規制緩和などを通じて市場競争原理が積極的に導入された結果、企業システムの柔軟化を目的とした再編が活発化し、労使関係においても権限委譲が活発化すると同時に大規模なレイオフが行われた。また金融自由化は金融的利得を企業経営にとっての最重要課題にすることで労使関係の安定化や公平性といった伝統的労使関係の根幹を転換させる圧力となった。

他方で伝統的労使関係を支えてきた労働政策が1980年代に大きく転換したことも、その後の労使関係に決定的な意味を持った。レーガン政権期には、前述の全国労働関係局に多くのレーガン任命裁判官が配置され、労使紛争が経営側有利に展開するようになった。なかでも伝統的労使関係の転換に重要な影響を及ぼしたものが、ストライキ代替労働者の永続雇用問題であった。

このストライキ代替労働者永続雇用問題とは、ストライキが行われた場合に、その理由が不当労働行為と認定されるものでなければ、経営側はストライキ労働者の穴埋めのために雇用した代替労働者をストライキ後も雇用できると同時に、ストライキ労働者の職場復帰を拒否することができるというものである。使用者によるストライキ代替労働者永続雇用は1937年からすでに可能となっていたが、1970年代までは労使妥協を背景として実際に執行されることはほとんどなかった。しかしレーガン政権による反労働政策への転換を契機に執行される例が急増し、その結果、ストライキ権が事実上否定されてしまった。これは労働組合加入率を大幅に低下させただけでなく、労働組合の交渉力をも弱める

ことで、労使関係再編の足枷を解くように作用した。こうして経営側による永続的解雇が頻発するようになり、労使交渉は賃金などの経済的条件ではなく雇用保障が中心になっていった。

## 2) 雇用安定性の喪失と市場メカニズムの浸透

長期経済成長によって1990年代後半には失業率が4%台と1960年代後半以降では過去最低水準にまで低下した。また労働市場への参入も女性やマイノリティを中心に拡大しており、労働力率は1990年代後半に67%に達するなど過去最高を記録した<sup>51)</sup>。このことは高雇用創出という「ニュー・エコノミー」の一端を示すものである。

しかし「ニュー・エコノミー」下の労働市場は、高雇用といった側面だけではない動向を他方で示している。例えば、高雇用にもかかわらずレイオフが頻発していることや、人材派遣や臨時雇用などの非正規雇用が拡大していることは、「ニュー・エコノミー」下の労働市場が、雇用不安というもう一つの側面を有するものであることを示唆している。

### (1) 雇用保証の低下

1990年代以降の労働市場の特徴の一つとして長期景気拡大にもかかわらずレイオフなどの人員削減が常態化したことがある。金融不況が発生した1989年には約10万人であった雇用削減数は、1990年代に入ると急激に増加するとともに減少傾向を見せず、景気拡大の最中であった1998年には60万人を上回る状態になった<sup>52)</sup>。この好況下での人員削減という現象は、従来は見られなかった現象である。例えば従来のレイオフは不況などの理由によって企業業績が悪化している場合に行われる手段であり、レイオフされた労働者は企業業績回復時にはリコール（再雇用）されるのが一般的であった<sup>53)</sup>。さらに1990年代以降のレイ

51) データはU.S. Council of Economic Advisers [2004] p.331, Table B-39より算出した。

52) 日本経済新聞, 1999年8月3日号朝刊, 9ページ。なお原資料はチャレンジャー・グレイ・アンド・クリスマスによる。

53) Osterman [1999], p.39, Figure 2-1によると, 1972年時点では業績の悪化を理由としたレイオフは約70%であったが, 1994年には同比率は50%弱にまで低下している。

オフには、企業業績悪化にともなう一時的な解雇ではなく永続的な解雇という側面が強いことにも特徴がある。失業理由が恒久的レイオフであるケースは1979年には50%であったのが、1998年には56%に増加している<sup>54)</sup>。

こうしたレイオフの常態化と恒久化は、労働者の身分保障年限の短縮化や長期雇用労働者の減少という形でも現れている。例えば35歳から44歳の典型的な労働者の身分保障年限は1963年には6年であったのが、2000年には4.8年にまで1.2年も短縮されている。また労働者のうち10年以上現在の職に就いている労働者の割合は1979年の41%から1996年には35.4%にまで低下し、同じく20年以上現在の職に就いている労働者の割合はそれぞれ25.1%から19.8%にまで低下した<sup>55)</sup>。このことは先任権制度に基づく内部昇進と雇用保証という伝統的労使関係の安定化機能が弱体化していることを示している。

さらに雇用保証の不安定化は、レイオフの対象となりやすいブルーカラーだけでなく、1990年代には高学歴ホワイトカラーからなる経営管理層にも広がっている。例えば解雇率（Displacement rate）をみると、1980年代には製造業部門の競争力低下を反映して、ブルーカラーを中心とした解雇率が高かったが、1990年代にはホワイトカラーの解雇率が上昇している<sup>56)</sup>。ホワイトカラーの雇用保障はほとんど終身雇用に近い状態であったが、1990年代を通じて終身雇用制度も変容を見せたのである。

失業率低下という高雇用と人員削減の常態化と広範囲化の並存は、労働力の頻繁な入れ替えが生じていること、つまり内部昇進あるいは長期雇用といった伝統的労使関係では一般的であった安定的な内部労働市場が弱体化し、次第にそれが流動的な外部労働市場に取って代わられつつあることを意味している。

### (2) 権限委譲と給与制度改革—安定的技能形成システムの崩壊—

雇用保証が低下する一方で、労働者の働き方や報酬のあり方などの労働条件も大きく変容している。こうした労働条件に影響を及ぼすものとして注目され

54) *ibid.*, p.44, Table 2-1.

55) 身分保障年限および長期雇用に関するデータは, Mishel, Bernstein and Boushey [2003], pp.265-267, Table 3.26 and Table 3.27による。

56) Helwig [2001], p.15, Table 2.

るのが急速に普及しつつあるブルーカラーへの権限委譲と給与制度改革である。

権限委譲が肥大化した企業組織改革の一環であることはすでに見たが、この権限委譲が浸透するにつれて、自己管理型業務、ジョブ・ローテーション、QCサークル、問題解決グループなどの全社的品質管理活動が1990年代に急速に普及している。こうした業務活動の下では、権限を委譲された労働者は、管理職が行ってきた監督業務を自ら担うだけでなく、新しい技能の習得、アイデアの提案、そして品質や生産性向上への積極的関与を求められる。

伝統的労使関係の下では労働者による技能形成は勤続年数に応じた内部昇進制度に規定されており、その設計に関しては労働者側ではなく経営管理層が行うものであった。しかし権限委譲のもとでは、労働者はあらかじめ設計された技能階梯を勤続年数に応じて上るのではなく、労働者自身の負担で技能を形成することが要求される。こうした現場労働者自らによる技能形成活動の浸透は、技能形成の責任が経営管理層から労働者に移転されていることと同時に、伝統的労使関係にみられた内部労働市場を基礎とする技能形成の基盤が弱体化しつつあることを意味する。

権限委譲の浸透とともに、ストック・オプションなどの利潤分配や技能獲得に基づく能力給といった業績連動型給与システムも積極的に導入されている。これは権限委譲によって生じた労働供給の増加を、高額報酬獲得の可能性を提示することで補完するものとして理解されることが多い。しかし以下で述べるように、業績連動型給与システムは、技能形成のコストを労働者に転嫁するように機能する。従来の給与制度は、COLAやAIFのように企業利益が自動的に労働側に分配される仕組みだけでなく、先任権制度に基づいた内部昇進システムすなわち技能獲得によって賃金が上昇するという安定的な仕組みを持っていた。なかでも内部昇進による賃金上昇という給与制度はいわば年功賃金とも呼べるものであり、したがって賃金は企業業績とは相対的に隔絶された固定費的性質を持つものであった。

これに対して業績連動型給与システムは、労働者の報酬が勤続年数ではなく企業収益や個人的な技能獲得に応じて決定されるものであり、したがってこの場合の賃金は企業収益の変動といった市場環境の影響をも反映する変動費的性

質を持つものといえよう。つまり業績連動型給与システムは企業収益変動によるリスクを労働者側に転嫁すると同時に、内部昇進による技能獲得費用を労働者個人に負担させることを意図しているのである。

リスクや費用の労働者への転嫁という側面は健康保険、失業保険、そして年金基金などの付加給付制度の面でも現れている。伝統的労使関係の下では付加給付に関しても企業側がカバーする割合が大きかったが、近年は医療費の上昇を契機として健康保険カバー率は徐々に低下している。付加給付のなかでも最も大きな変化が生じたのは年金制度であろう。従来の年金制度は、企業側が年金給付の責任を持つ確定給付型年金プランが主であったが、確定拠出型年金プランの普及により、確定給付型年金プランは減少した。

確定拠出型プランでは企業は一定の給付額を保障する義務を負う必要がなく、年金受取額に対するリスクは労働者側に転嫁されることになる。その結果、企業は年金債務という固定費用部分を大幅に縮小することができるというわけである。さらに確定拠出型年金プランは労働市場の流動化とも密接に関連している。というのは確定拠出型年金プランの運用責任は基本的には労働者側にあり、転職の場合にも過去に積み立てた年金はそのまま転職先に移動できるものである。したがって確定給付型年金プランのように労働者側には年金受給権を獲得するまで一企業に属する必然性がなくなること、逆に言えば企業側にとってレイオフが容易になることを意味することはいうまでもない。

以上の権限委譲と給与制度改革は、企業内部労働市場と企業外部労働市場との境目をなくすことで、安定的な労働市場に市場メカニズムを導入することを意味している<sup>57)</sup>。いうまでもなく企業外部労働市場では、技能形成やその負担は外部労働市場に属する労働者個人によって行われているし、報酬に関しても労働者自身が獲得した技能に応じて決定され、付加給付も自己負担である。これに対して従来は伝統的労使関係のもとで隔離されてきた内部労働市場も権限委譲と給与制度改革によって変容し、そこでは企業外部労働市場と同様に労働者は自己責任において技能を形成する一方で、その負担も労働者自身が負うよ

57) Cappelli [1999]



うになっている。その結果、常態化するレイオフとあいまって、企業内部労働市場と企業外部労働市場の境目はなくなりつつある。

### (3) 非正規雇用の拡大—市場メカニズムによる技能形成—

伝統的労使関係の弱体化による内部労働市場と外部労働市場との境目の消失は、非正規雇用の増加という形で確認することができる。非正規雇用とはさしあたり雇用保障を欠いたものと定義することができるが、具体的には独立契約者、オン・コール・ワーカー、派遣労働者、業務請負企業労働者から構成される<sup>58)</sup>。こうした非正規雇用は1980年代以降増加しており、1999年には1560万人と全労働者の約12%を占めるに至っている<sup>59)</sup>。

また非正規雇用は平均的に、正規雇用に比べて所得や付加給付カバー率が低いことが指摘されている。例えば正規雇用の場合、15,000ドル以下の年収しか得ていない世帯の割合は約8%であるのに対して、人材派遣の場合は約30%にも上っている<sup>60)</sup>。さらに非正規雇用の場合、正規雇用に比べて医療保険や年金基金などの付加給付が雇用者によってカバーされる割合が低い。例えば、人材派遣の場合では雇用者拠出による医療保険カバー率は9%に過ぎないのに対して、正規雇用の73%が雇用者拠出によってカバーされている<sup>61)</sup>。また年金基金の場合も、非正規雇用は雇用者拠出を受ける割合は低い。その結果、低所得もあいまって、非正規雇用の健康保険や年金基金加入率は総じて低くなっている。

この非正規雇用拡大は、正規雇用を非正規雇用に代替すること、または正規雇用の賃金水準を非正規雇用の水準にまで引き下げること、人件費を削減するように機能すると考えられる。しかしながら、こうした人件費削減効果はあまり重要視されていない。例えば人材派遣労働者の人件費は正規雇用に比べると低いが、人材派遣会社に支払う手数料を考慮するとほとんど正規雇用と同程度といわれている。また単に人件費削減を目的とするならば、正規雇用よりも低賃金であるパート・タイマーの利用もありうるが、全労働者に占めるパート

58) Osterman [1999], p.85の定義による。

59) データはU.S. General Accounting Office [2000], p.14, Table 1.による。

60) *ibid.*, p.19, Table 3.

61) *ibid.*, p.21, Figure 2.

・タイマーの割合は長期的に見て増加していない<sup>62)</sup>。このことは人件費削減による価格競争よりもむしろ市場環境の変化や需要の多様性に柔軟に対応する技術革新競争が重視されるようになったという前述の議論と合致するものである。

非正規雇用の拡大は、人件費削減よりもむしろ雇用の柔軟性すなわち必要に応じた技能の確保が可能になりつつあることを意味する<sup>63)</sup>。つまり非正規雇用の拡大は、企業経営環境の変化に対応するために様々なレベルの技能を必要に応じて調達するというジャスト・イン・タイム型の新しい雇用システムの出現を意味している。従来の伝統的労使関係の下では技能は先任権制度に基づく昇進というように企業内部で形成されていた。そこでは勤続年数に基づいて昇進するという年功序列的メカニズムが働いていた。しかしながら企業環境の変化が、硬直的な企業内部での技能形成というシステムを崩壊させるとともに、権限委譲などのように労働者の個人的負担による技能形成を目的とした新たな制度が導入されるようになった。

非正規雇用の拡大もこうした流れと軌を一にするものである。人材派遣業はより広い範囲の業務を一括して代替するようになっており、コール・センターのような比較的単純な業務だけでなく研究開発業務などの中核業務にまで広がっている。例えばデュポン社の研究開発チームには臨時雇いの科学者や技術者が加わっているが、これは開発スピードを高めると同時に、社内にはない技能を随時調達することで企業環境の変化に柔軟に対応するためだといわれている<sup>64)</sup>。

もちろん非正規雇用のすべてが、企業が要求する技能を供給するわけではない。しかしながら企業間競争の激化や市場環境の変動が大きくなるにしたがって、企業は単純作業から経営管理業務に至るまでのあらゆる業務のリストラと外部調達を進めているのであり、その結果、企業外部に様々な技能を持つ非正規雇用プールが形成される可能性がある<sup>65)</sup>。このことは技能形成を軸とした人

62) Osterman [1999], p.55. またパート・タイマーは短期雇用というよりもむしろ長期雇用のケースが多いといわれている。したがって先の定義では、パート・タイマーは雇用保障という点では非正規雇用には含まれない。

63) Cappelli [1999], p.205

64) *ibid.*, p.203

的資本供給という最も重要な機能が市場メカニズムに委ねられつつあることを意味している。

### 3) 経済的格差の拡大—公平性の喪失—

市場メカニズムに基盤を置く人的資本供給は一見すると有効に機能したように見える。例えばIT革命の中心地であるシリコン・バレーでは技術者の労働力移動は頻繁であり、かつその過程で技能を向上させたといわれている<sup>65)</sup>。しかしナスダック市場活況のように技術革新の活発化要因として金融的利得の存在を無視することはできない。また権限委譲による労働者個人の技能形成促進は業績連動型の給与制度改革と密接に結びついていた。つまり人的資本供給はそれに対する所得分配のあり方と密接に関連している。そこで以下では、所得および富の分配をみることで、市場メカニズム依存型の人的資本供給の問題を検討しよう。

#### (1) 賃金格差の拡大

市場メカニズム依存型の労働力供給と業績あるいは技能連動型報酬は、その時々市場ニーズに合う業績と技能に対する需要と供給によって報酬が決定されることを意味する。したがってある時点では特定の業務と技能に関する報酬が高まることもあるが、また別の時点ではその業務と技能に対する報酬は低下するかもしれない。例えばIT関連技術者の報酬は1990年代には急激に上昇したが、その後のITブームの低迷により報酬は急激に低下した。このように市

65) ここで注意しなければならないのは、1980年代以降の非正規雇用プールへの人材供給は、主にある程度の技能を有し、即戦力となる人材がそれまで所属していた企業からリストラクチャリングされた結果として生じたものである。つまり非正規雇用プール自体が技能を有する人材を育成したわけではないのである。このことは非正規雇用プールを舞台とした市場メカニズムが今後、人材育成機能を有するかどうかという問題を提起するものである。

66) 例えばSaxenian [1994]を参照されたい。この見解は産業集積地を舞台とした労働力移動に着目している。同様にPorter [1990]も「要素条件」という形で技能プールの存在を重視している。しかし、こうした産業集積論は、産業集積地内部での競争圧力の高まりと活発な労働力移動による技術革新活動の活発化をある程度説明するが、技術革新活動における報酬ないしは金融的利得の役割をほとんど論じていないという問題を持つ。

場メカニズムのもとでの報酬は多様であり、しかも大きく変動する可能性がある。

しかし賃金および付加給付は1980年代から1990年代半ばまでの長期間にわたって低迷あるいは低下していた。例えば時間あたり実質平均稼得は1995年時点で13.19ドルであったが、これは1979年の13.92ドルよりも低いものであった<sup>67)</sup>。この実質賃金の低迷ないし低下は、上級経営管理者および専門技術者を除くすべての職層で生じていた。また付加給付についても、企業拠出による健康保険カバー率は1979年の70.2%から1995年の59.1%にまで低下し、さらには年金基金カバー率も51.1%から45.7%にまで低下した。こうした付加給付カバー率の低下は性別および人種を問わず全ての階層で生じた。ところが長期経済成長が加速した1990年代半ば以降には、実質賃金および企業拠出による付加給付カバー率が上昇に転じた。時間あたり実質平均稼得は、長期経済成長がピークを迎えた2000年には14.14ドルに達し1979年の水準を上回った。また1979年の水準よりは低いものの健康保険カバー率は63.4%、そして年金基金カバー率も49.6%と再び上昇に転じた<sup>68)</sup>。

アメリカ政府当局はこうした報酬の改善に関して「オールド・エコノミーからニュー・エコノミーへの最も重要な変化の一つが、アメリカ人の福利の向上であることはほぼ間違いない<sup>69)</sup>」として、「ニュー・エコノミー」の成果を強調している。しかし「ニュー・エコノミー」は、決して長期経済成長の成果を大半のアメリカ人に公平に分配するものではない。なぜならば以下で見ると、1980年代以降急激に拡大した経済的格差が長期経済成長にも関わらず縮小していないからである。

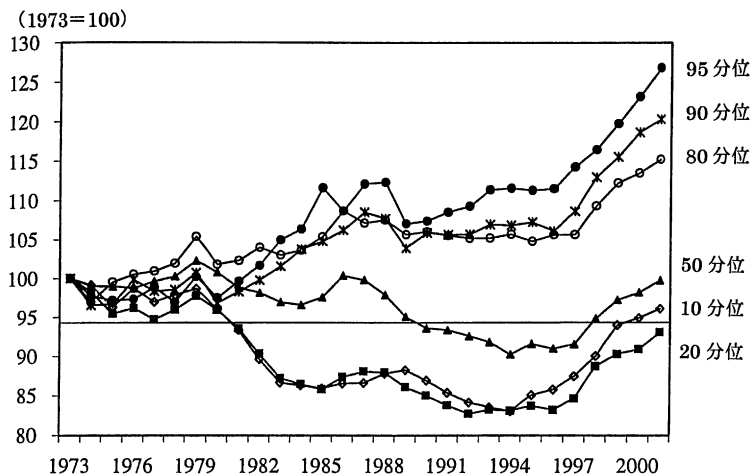
2000年の賃金水準を階層別に見ると最上位5%の実質時間あたり賃金は30ドルであるのに対して、最下位10%の実質時間あたり賃金は6.16ドルに過ぎず、

67) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.123, Table 2.4.

68) 以上の実質平均稼得および付加給付カバー率のデータは *ibid.*, pp.144-145, Table 2.14 and Table 2.15 による。ところで年金基金カバー率は1980年代後半から上昇に転じているが、これは確定拠出型年金プランの拡大によるものであり、したがって必ずしも労働条件の改善とは言えない側面があることに注意されたい。

69) U.S. Council of Economic Advisers [2001], p.187

図表8 実質賃金の変化 (1973-2001)<sup>(注)</sup>



(注) 男性時間あたり実質賃金。

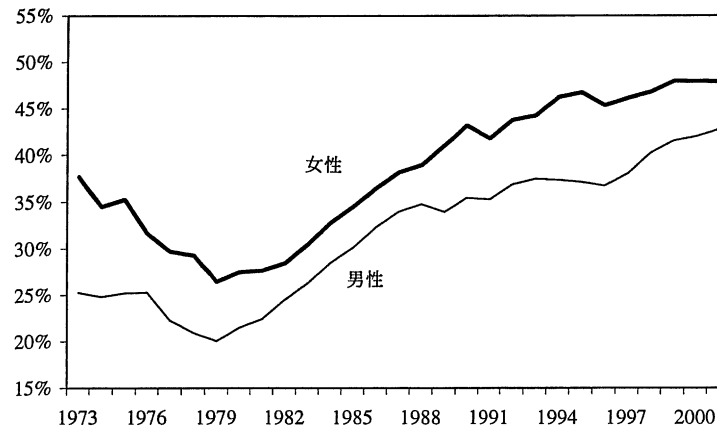
(出所) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.131, Figure 2B.

格差は約6倍近くに上っている。こうした格差は1980年代以降急激に拡大し始めたが、1990年代の長期景気拡大にもかかわらず縮小していない(図表8)。なかでも上位10%は1995年から2000年の間に10%以上の賃金上昇を経験し、その他の階層との格差を拡げている。これに対して50%以下の階層は1980年代以降急激に賃金低下を経験し、上階層との間の格差が拡大した。その後、1990年代半ば以降は上昇に転じたが、それでも1973年よりも低い水準にとどまっている<sup>70)</sup>。

こうした賃金格差拡大の要因として技能水準の格差がよく指摘される。とくに技術革新活動の活発化が高技能労働に対する需要を高めていると考えられる。そこで学歴別に区分した実質賃金動向をみると、高学歴労働者と低学歴労働者との間の賃金格差が拡大していることが分かる(図表9)。このことは技能水

70) ただし賃金階層最下位20%の賃金上昇率は11%以上と最も高くなっている。これには1990年代における法定最低賃金の引き上げと長期経済成長に伴う一時的な労働市場の逼迫が影響している。

図表9 学歴賃金プレミアム (1973-2001)<sup>(注)</sup>



(注) 学歴賃金プレミアム = ((大卒時間あたり実質賃金 / 高卒時間あたり実質賃金) × 100 - 100)

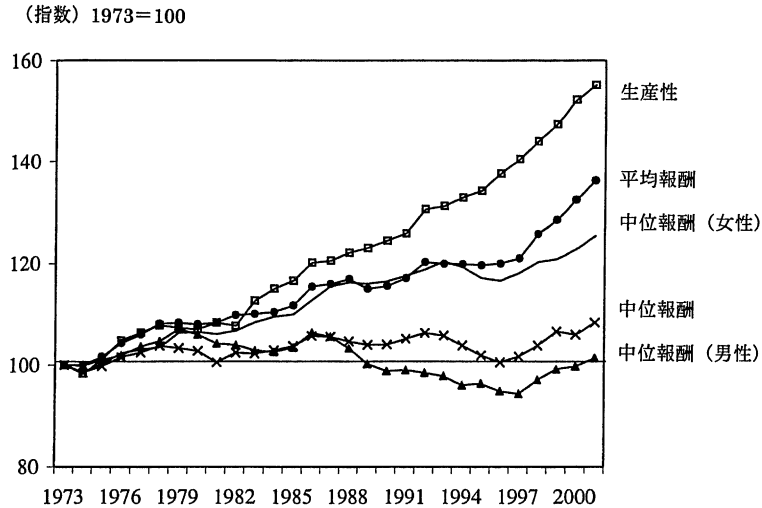
(出所) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.155, Figure 2K.

準と賃金格差に一定の関連性があることを示している。しかし技能水準による賃金格差はあくまでも競争原理と金融の圧力によって生じた伝統的労使関係の崩壊すなわち労働市場への市場原理導入と、その結果として生じた技術革新活動活発化の帰結であり、技能水準が賃金面での公平性を崩壊させたわけではない。伝統的労使関係の下では技能は企業内部で形成されてきたが、それが崩壊した結果、企業外部から即戦力となる技能労働者を相対的に高い報酬を支払うことで調達するようになったのである。

これに対して賃金格差拡大の要因として最も重視されるべきは、ほんの少数の最高経営責任者(Chief Executive Officer: CEO)とそれ以外の賃金階層との格差であろう。CEOの実質年収は2000年には平均で1,000万ドルを超えており、1989年と比較すると342%も上昇した。その結果、主要企業のCEOと平均的な労働者との間の格差が異常に拡大しており、1999年には典型的な労働者の310倍の賃金水準となった<sup>71)</sup>。CEOなど上級経営者は、株主圧力の高まりを背

71) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], pp.213-215, Table 2.4 and Figure 2T. ちなみに1978年では36.5倍、1989年では71.7倍であった。

図表10 生産性と報酬の推移 (1973-2001)<sup>(注)</sup>



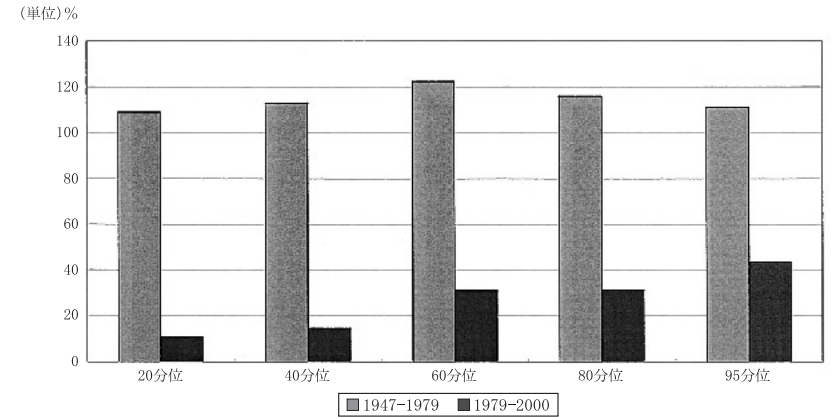
(注) 男性時間あたり実質賃金。

(出所) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.131, Figure 2B.

景として導入されたストック・オプション制度のように自らの報酬が自社の株価と密接に連動しているため、あらゆる手段を講じて株価上昇を達成しようとしている。また雇用契約でも「ゴールデン・パラシュート」条項が盛り込まれており、企業業績を上げられなくても十分な報酬を手にして退職できるようになっている。

こうした異常なほどの格差は、高賃金階層ほど経済成長の成果を享受しており、逆にかなりの労働者が少ない割合でしか享受していないことを示している。経済成長の成果を生産性と仮定すると、平均報酬と報酬の中位値（すなわち典型的報酬）の上昇率が生産性上昇率を下回っており、さらに典型的報酬の上昇率が平均報酬のそれをはるかに下回っている（図表10）。とくにCEOなどの報酬を含む平均報酬が1990年代後半以降に生産性と同じ傾向を辿る一方で、典型的報酬を示す中位報酬が緩やかな伸びしか見せていないことは、生産性上昇の成果が一部の高級経営者層や技能労働者層により多く配分されると同時に典型

図表11 家計所得の伸び<sup>(注)</sup>



(注) 実質所得  
 (出所) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.56, Table 1.9より算出。

的な労働者にはあまり配分されていないことを意味している。

## (2) 所得および資産格差の拡大

経済的格差の拡大は家計部門の所得や資産面にも現れている。所得格差は1980年代以降に急激に拡大しており、1990年代の長期経済成長とそれによる全体的な実質賃金上昇も長期的な所得格差拡大傾向を逆転することは出来なかった<sup>72)</sup>。所得金額に応じて全世帯を5つの階層に分け、各5分位の所得の推移をみると、1947年から79年にかけて全ての階層でほぼ同様の伸びが見られたのに対して、1979年から2000年にかけては高額所得階層ほど伸びが高いことが分かる（図表11）。さらに所得分配の平等性を測るジニ係数も1960年代後半の約0.35から上昇し、2001年には0.43を超え、所得不平等化が進んでいること示している<sup>73)</sup>。ところで1995年から2000年にかけては全所得階層で所得が伸び、低所得階層と中所得階層の間の格差が縮小しつつあるが、高所得階層の伸びがそれらを上回ることが高所得階層とその他の階層との間の格差が拡大し、所得格差の

72) *ibid.*, p.51, Table 2.4

73) *ibid.*, p.53, Figure 1G.

構造そのものを逆転させるに至っていない<sup>74)</sup>。

賃金および所得と並んで資産も家計の生活水準を規定する重要な要因であるが、賃金や所得以上に資産格差は著しい状態となっている。1998年時点で、資産保有家計の上位1%がアメリカの純資産総額すなわち国富の38.1%を保有しているのに対して、下位80%すなわち大半の家計が保有する純資産シェアは16.6%に過ぎない。この資産格差は1930年代から1970年代まで漸次縮小してきたが、1980年代以降に縮小傾向が反転し、再び格差が拡大している。例えば1983年時点で下位80%が保有する純資産総額のシェアは18.7%であったのに対して、上位1%が保有する純資産総額のシェアは33.8%であり、1980年代以来、資産格差が拡大していることがわかる<sup>75)</sup>。

こうした資産格差は株式保有ではさらに極端な状態にある。株式保有家計のうち、いわゆる「スーパー・リッチ」(大富豪)と呼ばれる上位0.5%が全株式総額の37%を保有しているのに対して、下位80%は全株式総額の僅か4.1%しか保有していない<sup>76)</sup>。株式保有におけるこうした格差は、1990年代の株式市場を中心とした金融活況が大半の家計にとって意味のあるものでなかったことを示唆する。例えば1989年から1998年の間にかけて上昇した株式時価総額の34.8%が株式保有家計の上位1%に、そして37.7%が次の9%に分配されている。これに対して株式保有家計の中間の20%に対しては2.8%しか分配されていない<sup>77)</sup>。

株式市場活況による資産上昇がアメリカの家計の大半に分配されていないと

74) *ibid.*, p.56, Table 1.9. また1995年から2000年にかけての低所得階層と中所得階層の所得の伸びは、景気拡大を背景とした実質賃金上昇だけでなく、労働時間の延長も影響している。例えば25歳から54歳の既婚児童扶養世帯の年平均労働時間は1995年の89.4週から2000年には2.9週増加して92.3週にも達している。さらに、所得が低くなるにつれて労働時間が伸びている。このことは、1990年代後半の長期経済成長が生活水準そのものの改善するものではないことを示唆している。なお労働時間のデータは *ibid.*, p.99, Table 1.26による。

75) 純資産保有シェアに関するデータは *ibid.*, p.281, Table 4.4による。

76) *ibid.*, pp.286-287, Table 4.8 and Table 4.9 第3節で家計部門による株式保有が浸透していることを指摘したが、直接保有および間接保有の両方の形態でならぬ株式を保有している家計の割合は48.2%であり、そのうち5000ドル以上の株式を保有している家計の割合は36.3%に過ぎない。したがって家計部門全体が株式保有を拡大させているというわけではないことに注意しなければならない。

77) *ibid.*, p.291, Figure 4C.

いう事実は、家計部門による住宅投資需要や消費需要がいわゆる「金融資産効果」に基づくものではなかったことを示唆する。これに対して1980年代以降からの負債の急激な拡大しが、家計部門の住宅投資や消費を支えた一要因となったことが注目される。

例えば1985年時点の年間個人可処分所得に対する負債残高総額の比率は76%であり、そのうちモーゲージ負債残高が47%、そして消費者信用残高が20%を占めていた。これに対して2000年時点では負債残高総額比率は104%、モーゲージ負債残高比率が68%、そして消費者信用残高比率が24%に上昇したのである<sup>78)</sup>。なかでも中所得層による負債の拡大が進んでいる<sup>79)</sup>。こうした負債拡大は1990年代の低金利傾向によって加速されたが、さらに銀行部門が高収益業務として消費者信用を拡大させたことやモーゲージ負債の流動化を可能にした証券化技術の発展がその基礎にあると見てよい。これらは個人破産件数の急増にみるように家計部門の金利変動リスクを高めることで生活の不安定化を促すだけでなく、教育投資など技能向上の機会さえも消失させる可能性がある。

### (3) 経済的格差とセーフティ・ネット

経済的格差を縮小させる手段の一つとして個人所得税などによる所得再分配がある。税制にも多様なものがあるが、経済的格差との関連で言えば、個人所得税が累進性を持っているか、あるいは逆進的なものかどうかが焦点となろう。所得税は基本的には累進性を持っており、それは経済的格差が問題となった1980年代以降もその傾向は大きく変化していない。

しかしながら各政権によって累進度は大きく変化している。例えばレーガン政権によって導入された1981年経済再建租税法 (Economic Recovery Tax Act: ERTA) は、「トリックル・ダウン」による経済活性化を図るものであり、最高税率が70%から50%に引き下げられた。この最高税率の大幅引き下げは高い税率を適用される高額所得者層を優遇するものであり、したがって逆進的な性

78) Board of Governors of the Federal Reserve System [2004], p.8, Table F100 and p.54, Table L100より算出した。

79) Mishel, Bernstein and Boushey [2003], p.298, Figure 4H.

質を持つものだった。これに対してクリントン政権が導入した OBRA93は、レーガン政権以来12年にわたって続いた逆進的傾向を反転させるものであり、高額所得者の税率引き上げや、低額所得家族に対する勤労所得税額控除 (Earned Income Tax Credit: EITC) が導入されることになった。しかしながらその後のブッシュ政権は2003年職と成長に関する減税調整法 (Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003: JAGTRRA) によって株式配当課税の最高税率を大幅に引き下げることで再び逆進性を高めようとしている。

税制以外の政策としては、福祉や教育訓練においてセーフティ・ネット政策が拡充されたことが注目される。具体的には1996年福祉改革法 (Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act of 1996) による「福祉から就労」政策の促進や就学前教育支出の拡大などがこれにあたる。1996年福祉改革法は福祉政策の受給資格を困窮から就労状況や受給期間などの厳格な基準に大きく転換させるものであった。そこでは生涯を通じて5年間という受給期間を超えて受給することが不可能となり、受給期間が2年を超えると就労が受給の条件として設定された。この受給資格の厳格化は、財政赤字削減の必要性が背景にあるとはいえ、貧困層には厳しい条件であることは間違いない。

しかし受給資格の厳格化が行われる一方で、就労支援を充実させる政策も同時に展開された。例えば上述の勤労所得税額控除は低所得世帯による就労を税制面から促進するものであり、また低所得者の就労を支援するための補助金拡充と低所得者に優先権が与えられる形での職業紹介支援の提供が促進されている。さらに教育訓練投資に関しても、ヘッド・スタート計画への支出拡大を通じた就学前教育の充実化、奨学金制度の拡充や学費借入補助などの教育投資支援、そして労働者を対象とした政府訓練プログラムが行われている。なかでも教育訓練投資の促進は、技能水準が賃金および所得に影響する「ニュー・エコノミー」では重要な機能を果たすことが予想される。

こうしたセーフティ・ネットの拡充は、「ニュー・エコノミー」下での敗者が再び復活する機会を提供するという意味で現実的政策として機能する可能性がある。しかしながら、こうしたセーフティ・ネット政策は、あくまでも「自助努力」を補完することを目的としており、その意味では市場原理を本質とす

る「ニュー・エコノミー」そのものの変革を目的としているわけではない。

#### 4) 小括—経済的格差の固定化とアメリカン・ドリームの終焉—

雇用保証の低下や経済的格差の拡大は、高額所得や富を獲得する機会が公平に開かれており、かつ各階層間での移動可能性が高いものであるならば、問題は個人の技能形成努力に帰せられる。しかし以下で述べるように所得階層間の移動可能性は高くなく、しかも経済的格差の拡大は個人の技能形成機会を縮小させている。

賃金動向に関するデータは、賃金階層間の移動が容易ではないことを示している。例えば1979年に最下層25%に分類された男性労働者の49.2%が1995年にも同じく最下層25%に属しており、最上層25%に移動した労働者は2.6%に過ぎない。同じく1979年に最上層25%に属していた男性労働者の54.3%が1995年にも同じ最上層25%に属しており、最下層25%に転落した労働者は13.2%であった<sup>80)</sup>。このことは高所得階層が低所得階層に移動する可能性はあっても、低所得階層から高所得階層へ移動することは困難であることを意味する。こうした経済的格差の固定化は、労働者のモラル、コミットメント、そして職務に対する満足度の低下をもたらすことで、最終的に「ニュー・エコノミー」の基礎を掘り崩す可能性がある<sup>81)</sup>。

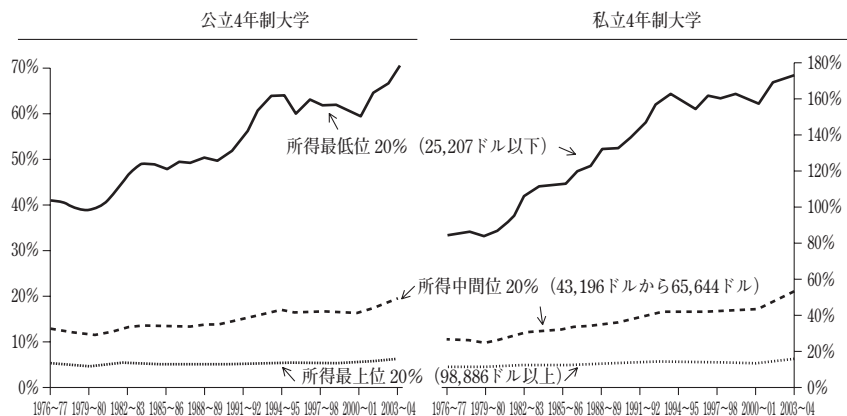
最後に、経済的格差の固定化傾向を逆転させる可能性として、教育の機会拡大についてみてみよう。企業内での技能形成が縮小され、しかも労働者の「自助努力」による技能形成が必要とされる状況で、労働者個人による技能形成の場として大学などの教育機関が最も重視されている。さらに学歴による賃金格差が拡大する過程で労働者側による大学教育需要も急激に高まっている。

しかし大学教育需要の高まりにもかかわらず、政府による教育関連投資は1980年代以降抑制されてきている。例えばレーガン政権は「強いアメリカ政策」のもと軍事支出を拡大させる一方で、教育関連支出を含む裁量的支出を抑制した。さらにクリントン政権下でも、「キャップ制」による裁量的支出上限の規

80) Osterman [1999], p.78, Table 3-3.

81) Cappelli [1999], p.189, Figure 4-6.

図表12 家計所得に占める学費シェア



(出所) College Board [2003a], p.16, Figure 8.

制や「バイ・アズ・ユー・ゴー」、所得・社会保障支出、保健医療支出、教育訓練支出などの伸びが抑制された。

この財政赤字を背景とした教育関連予算の削減は大学財政を悪化させるだけでなく、大学教育需要の高まりを背景として、大学の学費上昇をもたらしている。例えば大半のアメリカ人が入学する公立大学の学費は2000年時点で3,662ドルに達し、同じく私立大学では17,000ドルに上った。これは1980年代初頭に比べると2倍以上も上昇しており、家計所得の伸びをはるかに上回っている<sup>82)</sup>。その結果、家計所得に占める学費の割合も急激に上昇し、とりわけ低所得階層にとっては大学進学がほとんど困難な状態となっている(図表12)。

学費の資金調達源としては所得以外にも奨学金や教育ローンも存在する。しかし政府部門によって供与される奨学金供与は年々低下するとともに、それに替わって教育ローンによって学費をまかなうケースが拡大している。さらに供与される奨学金の性質も、経済的困窮に基づく供与から学業成績などの理由に基づく供与に変化しつつある<sup>83)</sup>。上述のように中低所得者の債務は1980年代以

82) College Board [2003a], p.8, Table 5a.

83) College Board [2003b], p.15, Figure 10.

降に急激に拡大しており、教育ローンなどの債務拡大を通じた教育機会の確保は困難な状態となりつつある。

教育機会の喪失は現在の労働者だけでなく将来のアメリカ経済の担い手である子供たちの生活基盤をも喪失させる可能性をもつ。こうした「可能性」自体の喪失は、アメリカ経済を支えてきた重要なイデオロギーの一つである「アメリカン・ドリーム」そのものが形骸化しつつあることを意味する<sup>84)</sup>。「ニュー・エコノミー」は人的資本という側面から重大な脅威をうける可能性がある。

### [6] おわりに「ニュー・エコノミー」の本質と持続可能性

「ニュー・エコノミー」とは、熾烈な競争によって勝者と敗者を峻別する市場原理と、そこから生じる絶えざる変動と不安定性を投機的利得機会に変貌させる金融権力との融合物である。IT革命や「すばらしい取引の時代」の出現は、こうした市場競争原理と投機的金融権力の融合の帰結である。そこでは、活発な技術革新活動によって多様な需要に対応した高品質かつ低価格の製品がいかなるところから供給されるという便利で豊かな社会が出現する一方で、万人が高報酬というほとんど可能性のない利益を求めて市場競争に勝ち抜くことに躍起になっている。この技術革新に基礎を置く豊かな社会を支えるために費やされた膨大な労働力とその成果の大半は、ほんの僅かな勝利者に分配されるだけで、大半はその僅かな雫の滴りを受け取るに過ぎない。

この「ニュー・エコノミー」は果たして持続可能であろうか。長期的に見ると次の要因によって「ニュー・エコノミー」は大きな挑戦を受ける可能性がある。すなわち「ニュー・エコノミー」での敗者が、今や「ホレイショ・アルジャー」物語が幻想であると気づくことである。1990年代後半の全般的な所得上昇は、あくまでも高額所得者層からの一時的なおこぼれ(金融資産効果によるIT投資需要と消費需要の拡大=トリックル・ダウン)に過ぎない。先に見たようにアメリカ人の大半が不安定な生活、厳しい労働条件、そして経済的喪失

84) Krugman [2004]

に見舞われ、所得上昇の最後の可能性である技能形成さえも困難な状態になりつつある<sup>85)</sup>。こうした「所得上昇の可能性」自体の喪失は、最終的には大半の労働者の技能形成の停滞および生産性の低下として顕在化し、「ニュー・エコノミー」の基礎を掘り崩すことになるだろう。

しかし「ニュー・エコノミー」の基礎の崩壊は、世界的な人、財、マネーのアメリカへの流入によって延命する可能性がある。「ニュー・エコノミー」の核心である市場原理と投機的金融権力は、その影響範囲をアメリカ国内だけでなく世界レベルにまで拡大させつつある。WTOや地域経済統合によって貿易だけでなく、投資や金融に関する障壁が今やほとんど撤廃されており、アメリカ国内と同様の原理すなわち熾烈な競争を通じた膨大な富の獲得という原理が世界を舞台に拡張されている。その結果、世界経済は1990年代に頻発した通貨金融危機のように不安定な変動の世界に巻き込まれると同時に経済的格差も世界的に拡大しつつある。世界的格差の拡大は、各国民経済の枠を超えた財、人、そしてマネーのアメリカへの集中をもたらすことで、「ニュー・エコノミー」を延命させるグローバルな舞台を形成するかもしれない。

#### 参 考 文 献

- [1] Anders, G. [1992], *Merchants of Debt: KKR and the Mortgaging of American Business*, New York: Basic Books. (近藤博之訳『マネー・ゲームの達人—金融帝国 KKR の物語—』ダイヤモンド社, 1993年。)
- [2] 青木昌彦・安藤晴彦編著 [2002] 『モジュール化—新しい産業アーキテクチャの本質—』東洋経済新報社。
- [3] Arthur, W. B. [1996], "Increasing Returns and the New World of Business", *Harvard Business Review*, July-August.
- [4] Baker, G. P. and G. D. Smith [1998], *The New Financial Capitalists: Kohlberg Kravis Roberts and the Creation of Corporate Value*, New York: Cambridge University Press. (日本債権信用銀行・金融技法研究会訳『レバレッジド・バイアウト—KKR と企業価値創造—』東洋経済新報社, 2000年。)
- [5] Baldwin, Carliss Y. and Kim B. Clark [2000], *Design Rules Volume 1: The Power of Modularity*, Cambridge, Mass.: MIT Press. (安藤晴彦訳『デザイン・ルール—モジュール化パワー—』東洋経済新報社, 2004年。)
- [6] Berle, A. A. and G. C. Means [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan. (北島忠男訳『近代株式会社と私有財産』文雅堂書店, 1958年。)

85) たとえば Shipler [2004] の見解を参照されたい。

- [7] Board of Governors of the Federal Reserve System [2004], *Flow of Funds Accounts of the United States: Annual Flows and Outstandings 1945-2003*, <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/data.htm>
- [8] Cappelli, P. [1999], *The New Deal at Work: Managing the Market-Driven Workforce*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press. (若山由美訳『雇用の未来』日本経済新聞社, 2001年。)
- [9] 知的財産研究所 [2000] 「米国プロパテント政策の検証」『知財研紀要』9号。
- [10] College Board [2003a], *Trends in College Pricing 2003*, [http://www.collegeboard.com/prod\\_downloads/press/cost03/cb\\_trends\\_pricing\\_2003.pdf](http://www.collegeboard.com/prod_downloads/press/cost03/cb_trends_pricing_2003.pdf)
- [11] College Board [2003b], *Trends in Student Aid 2003*, [http://www.collegeboard.com/prod\\_downloads/press/cost03/cb\\_trends\\_aid\\_2003.pdf](http://www.collegeboard.com/prod_downloads/press/cost03/cb_trends_aid_2003.pdf)
- [12] Council on Competitiveness [2001], *Competitiveness Report 2001*, <http://www.compete.org/>.
- [13] 原田保編 [2001] 『EMS ビジネス革命—グローバル製造企業への戦略シナリオ—』日科技連。
- [14] Helwig, R. T. [2001], "Worker displacement in a strong labor market", *Monthly Labor Review*, June.
- [15] Investment Company Institute [2003], *2003 Mutual Fund Fact Book: A Guide to Trends and Statistics in the Mutual Fund Industry*, [http://www.ici.org/pdf/2003\\_factbook.pdf](http://www.ici.org/pdf/2003_factbook.pdf)
- [16] 河村哲二 [2003] 『現代アメリカ経済』有斐閣アルマ。
- [17] Kendall, T. and Michael J. Fishman (eds.) [1996], *A Primer on Securitization*, Cambridge, Mass.: MIT Press. (日本興業銀行産業調査部, 前田和彦, 小池圭吾訳『証券化の基礎と応用』東洋経済新報社, 2000年。)
- [18] ケインズ [1983] 『雇用・利子および貨幣の一般理論』(ケインズ全集第7巻) (塩野谷祐一訳) 東洋経済新報社。
- [19] クルーグマン [1998] 『資本主義経済の幻想—コモンセンスとしての経済学—』(北村行伸編訳) ダイアモンド社。
- [20] Krugman, P. [2004], "The Death of Horatio Alger", *The Nation*, Jan.5.
- [21] Lev, B. [2001], *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press. (広瀬義州・桜井久勝訳『インタンジブルズ—ブランドの経営と会計—』東洋経済新報社, 2002年。)
- [22] 前岡孝則 [2001] 『トヨタ vs. ベンツ vs. ホンダ』講談社+α文庫。
- [23] Mishel, L., J. Bernstein, and H. Boushey [2003], *The State of Working America 2002/2003*, Ithaca New York: Cornell University Press.
- [24] オルレアン [2001] 『金融の権力』藤原書店。
- [25] Osterman, P. [1999], *Securing Prosperity: the American Labor Market: How It Has Changed and What to Do about It*, Princeton, NJ: Princeton University Press. (伊藤健市・佐藤健司・田中和雄・橋場俊展訳『アメリカ・新たな繁栄のシナリオ』ミネルヴァ書房, 2003年。)
- [26] パーキンス & パーキンス [2000] 『インターネット・バブル—来るべき反動にどう備えるか—』日本経済新聞社。
- [27] Piore, Michael J. and Charles F. Sable [1984], *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books. (山之内靖・永易浩一・石田あつみ訳『第二の産業分水嶺』筑摩書房, 1993年。)
- [28] Porter, M.E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.



- (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫・戸成富美子訳『国の競争優位』(上・下)ダイヤモンド社, 1992年。)
- [29] Powers, W. C., R. S. Troubh, and H. S. Winokur [2002], *Report of Investigation by The Special Investigative Committee of The Board of Directors of ENRON Corp.*, <http://news.findlaw.com/hdocs/docs/enron/sicreport/sicreport020102.pdf>.
- [30] Reich, R.B. [2000], *The Future of Success*, New York: A. Knopf. (清家篤訳『勝者の代償—ニュー・エコノミーの深淵と未来—』東洋経済新報社, 2002年。)
- [31] Saxenian, A. [1994], *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press. (大前研一訳『現代の二都物語—なぜシリコンバレーは復活し、ボストン・ルート128は沈んだか—』講談社, 1995年。)
- [32] シュムペーター [1980] 『経済発展の理論—企業者利潤・資本・信用・利子および景気の回転に関する一研究—』(塩野谷祐一他訳, 改訳版) 岩波書店。
- [33] Shiller, R.J. [2000], *Irrational Exuberance*, New Jersey: Princeton University Press. (植草一秀監訳『投機バブル—根拠なき熱狂—』ダイヤモンド社, 2001年。)
- [34] Shieler, D.K. [2004], *The Working Poor: Invisible in America*, New York: Knopf.
- [35] 立石剛 [2000] 『米国経済再生と通商政策—ポスト冷戦期における国際競争—』同文館。
- [36] 立石剛 [2003] 「アメリカ金融活況と「新しい国際金融仲介」」『経済学論集』(西南学院大学) 第38巻, 第2号。
- [37] 徳永正二郎 [2002] 「頻発する通貨危機」本山美彦編『グローバリズムの衝撃』東洋経済新報社, 所収。
- [38] 上山明博 [2000] 『プロパテント・ウォーズ—国際特許戦争の舞台裏—』文春文庫。
- [39] U.S. Council of Economic Advisers [2001], *Economic Report of the President: Transmitted to the Congress*, Washington DC: USGPO.
- [40] U.S. Council of Economic Advisers [2004], *Economic Report of the President: Transmitted to the Congress*, Washington DC: USGPO.
- [41] U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration [various issues], *Digital Economy*, <http://www.esa.doc.gov/>.
- [42] U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration [2002], *Digital Economy 2002*, <http://www.esa.doc.gov/>.
- [43] U.S. General Accounting Office [2000], *Contingent Workers: Incomes and Benefits Lag Behind Those of Rest of Workforce*, <http://www.gao.gov/new.items/he00076.pdf>
- [44] U.S. Patent and Trademark Office [1999], *Annual Report 1999: Century of American Invention*, <http://www.uspto.gov/web/offices/com/annual/1999/>
- [45] Weber, S. [1997], "The End of the Business Cycle?", *Foreign Affairs*, 76(4).
- [46] Womack, James P., Daniel T. Jones and Daniel Roos [1990], *The Machine That Changed the World: based on the Massachusetts Institute of Technology 5-million dollar 5-year study on the future of the automobile*, New York: Rawson Associates. (沢田博訳『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える。—最強の日本車メーカーを欧米が追い越す日—』経済界, 1990年。)
- [47] 山田英夫 [1997] 『デファクト・スタンダード市場を制覇する規格戦略—』日本経済新聞社。